بسم الله الرحمن الرحيم



اسم الكتاب : زاد
اسم الكاتب: إسلام جمال

رقم الإيداع : ٢٠٢٢/٨٠٣٠
الترقيم الدولي: 978-977-835-294-8

الطبعة الأولى : مارس ٢٠٢٢
مراجعة لغوية: عمرو سواح
إخراج داخلي : إسلام جـمال

صادر عن : مؤسسة زحمة كُتاب للثقافة والنشر
١٥ ش السباق – مول المريلاند – مصر الجديدة

www.za7ma-kotab.com
دار زحمة كُتاب للنشر
za7ma-kotab@hotmail.com
٠٠٢٠١٢٠٥١٠٠٥٩٦





ليس الزهد ألا تمتلك شيئًا
لكن الزهد ألا يملكك شيء!

إسـلام جــمال

أنا الفقير إلى الذي

قد أغنى قلبي حبه

الحب زادي ومذهبي



(١)

استعاذة !!

كان صوتُ الخطيب يهز المنبر هزًّا وهو يروي قصة ذلك التابعي الجليل الفقيه الورع، وكيف كان صبره ومثابرته على تلقي العلم حتى أصبح أفقه أهل عصره، يقضي نهاره مُنكبًّا على الكُتب طالبًا للعلم تارة، وعالمًا يُحدث الناس ويفتيهم تارةً أخرى، وفي الليل هو عابد قائم، ثم حكى لنا الخطيب عن حُسن خُلقه وورعه.

أُعجبت جدًّا بذلك التابعي وتعلق قلبي به -ومازال قلبي مُتعلقًا- وتاقت نفسي أن أحذو بشيءٍ من حذوه فكنت مُصغيًا للخطيب وكأن الطير على رأسي، أنهى الخطيب قصة ذلك الرجل الصالح بنقل صورٍ من عيشته، طعامه وشرابه، هيئته وحاله، أعجبني منطق الخطيب وقتها وهو يصف مادحًا زُهد ذلك التابعيّ بنبرة يطغى عليها الفخر وأنه كان يلبس الثوب المُرقع والنعل الـمُمزق ويأكل الخبز الجاف!

خرجت من الخُطبة بقلبٍ غير الذي قصدها، حُفِر في ذهني كل تفصيلة من حياة ذلك التابعيّ الصالح، تصورته وكأنني أراه، علت همتي في البداية لكن دوي تلك الخطبة في نفسي بدأ يهدأ مع الأيام، وصوت الخطيب الذي كان يهز المنبر واصفًا علم ذلك التابعيّ وعبادته وحسن خلقه بدا خافتًا، أنستني نفسي بعون قرينها كل الخصال الحميدة التي أحببتُ ذلك الرجل الصالح من أجلها وحاولت محاكاتها، طُمست كلمات الخطيب كلها لكن بقي منها اثنان فقط في ذهني..

مدحه لزهده!

وإعجابه بفقره!

كبُرت وكبُر ذلك التصور معي..
وهو أنني إذا أردت أن أكون صالحًا.. فلابد أن أكون فقيرًا!

وما زاد وثاق ذلك التصور في ذهني، هو أن أغلب المواد التي أُخرجت لنا عن سيرة سيد الخلق وأشرفهم الحبيب ﷺ كانت تنقل لنا حادثة ربط المُختار ﷺ حجرًا على بطنه الشريف من شدة الجوع -فداه نفسي- وكأنها جُل حياته، وكان هناك دائمًا طابع المدح والفخر في نقل تلك الحادثة، فاشتد ارتباط الفقر بالصلاح في نفسي.

في الحقبة نفسها.. تعرضت لما يتعرض له الصغار من مواد إعلامية، مسلسلات وأفلام، فكان غالبًا ما يكون البطل فقيرًا، لكنه كان يجمع مع الفقر صفات طيبة تجذبك إليه رغمًا عنك، الشهامة والمروءة وحب الناس والشرف.

وعلى الجانب الآخر كانت صورة الرجل الثريّ صورة مُخزية تُنفرك منه رغمًا عنك، كان لا بد أن يكون فاحشًا، يستعبد الناس ويأكل أموالهم ويغشهم في الصباح، وفي الليل هو ماجن سكير يضيّع أمواله على العاهرات، وبين هذا وذاك هو زوج غليظ وأب فظ!

مضيت في معترك الحياة وتلك الصور تُشكل وجداني..

المال أصل كل شر!
الزهد صفة الصالحين!

النبي ﷺ كان فقيرًا!
والله يُحب الفقراء أكثر!

الطمع صفة الأغنياء!
والقناعة رأس مال الفقراء!

والعجيب أني لم أكن وحدي، فكل من حولي تقريبًا كانوا يتبنون المعتقد نفسه وينادون به فأصبحنا نستعيذ من الغِنىٰ ونميل لا شعوريًّا للفقر حتىٰ اتخذناه رمزًا للرضا والصبر، مُخدر مريح طرحني في سُباتٍ عميقٍ لم أستفق منه إلا علىٰ استعاذة النبي ﷺ:

«اللَّهم إني أعوذُ بك من الفقرِ والقِلَّةِ والذِلَّةِ»

أمرٌ عجيب.. أيستعيذ النبي ﷺ من الفقر ونتقرب نحن إلىٰ الله به؟!
نتحدث عن الفقر مدحًا وقد قرنه النبي ﷺ مع الكُفر باستعاذة واحدة!

«اللَّهم إني أعوذُ بك من الكفرِ والفقرِ»

وكيف يستعيذ المُصطفىٰ ﷺ -مُستجاب الدعوة- من الفقر ثم تُصوَّر لنا حياته علىٰ أنه كان فقيرًا؟!!

حادثة ربط حَجَر علىٰ بطنه الشريف ﷺ من شدة الجوع اختلف في صحة روايتها العلماء، فمنهم من ضعّفها، ومنهم من صححها، ومنهم من قال إنما المقصود ربط (الحُجُز) وهو حزام عريض يُلَفُّ حول البطن والظهر كعادة العرب حتىٰ يَصلبُوا ظُهورهُم ويشدوا بطونهم..

حتىٰ وإن صحّت رواية تلك الحادثة، فهي كانت وقت غزوة الخندق، حين اجتمعت قريش مع بعض قبائل العرب (الأحزاب) وحاصروا المدينة، فعسْكر المؤمنون بقيادة رسول الله ﷺ شمال المدينة، وحفروا الخندق مُدافعين عن الدين والأرض، وظل الحصار قرابة الشهر توقفت فيه حركة التجارة حتىٰ نصر اللهُ رسولَه الكريم وصحابته.

فكان الوقت وقتَ حربٍ، والحال حال حصار، فما ظنك بقائد مثل النبي الكريم ﷺ الذي بلغ حد الكمال من الإيثار!

تُجتزأ تلك اللقطة من حياته ﷺ -إن صحت روايتها- ثم يُصوَّر لأذهاننا أنه كان فقيرًا وهو الذي قال عنه الله القدير:

«ووجدك عائلًا فأغنىٰ»

وكيف نستعيذ نحن من الغنىٰ وقد سأله المُختار ﷺ داعيًا:

«اللَّهم إني أسألك الهدىٰ والتُقىٰ والعفاف والغِنىٰ»

ولو كان المال أصل كل شر كما يدعي البعض، فأين نحن من دعاء النبي ﷺ لخادمه أنس بن مالك رضي الله عنه حين أتت به أمه صغيرًا للنبي ﷺ وقالت له: يا رسول الله، هذا أنس خويدمك فادع الله له، فقال ﷺ:

«اللهم أكثر ماله وولده، وبارك له فيما أعطيته»

فقال أنس رضي الله عنه -وهو شيخ- مُصدقًا دعوة النبي الكريم: فوالله إن مالي لكثير، وإن ولدي وولَد وَلَدِي ليَتعَادُّونَ علىٰ نحو المائة اليوم.

وحين مرض سعد بن أبي وقاص ﷺ وعاده النبي الكريم الحكيم ﷺ قال سعد: يا رسول الله بلغني ما ترىٰ من الوجع وأنا ذو مال ولا يرثني إلا ابنة لي واحدة أفأتصدق بثلثي مالي؟ فقال له النبي ﷺ: لا.

قال أفأتصدق بشطره (نصفه)؟

فقال له النبي ﷺ: لا.

قال سعد رضي الله عنه أفأتصدق بثلثه؟

فقال النبي ﷺ: الثلث والثلث كثير، إنك أن تذر ورثتك أغنياء خير من أن تذرهم عالة يتكففون الناس!

أمّا هو ﷺ فقد بلغ حد الكمال في الإنفاق، يدخر لأهله نفقةَ عامٍ ويُنفق ما زاد عن ذلك، فكان غنياًّ زاهدًا، يمتلك فيزهد، والفرق بين الزُّهد والفقر كفرق الليل والنهار، أيكون جوادًا كريمًا مُنفقًا يعطي عطاءَ مَن لا يخشىٰ الفقر.. ونقول عنه إنه كان فقيرًا!!

جاءه رجلٌ ذات مرة يسأله، فأعطاه النبي الكريم ﷺ غنمًا كثيرة يملكها سدت بين جبلين وقال له هي لك، فرجع الرجل إلىٰ قومه ينادي فيهم: أسلـــموا.. فإن محمدًا يعطي عطاء من لا يخشىٰ الفقر.

وكتب الله له خُمس الخُمس من مغانم الغزوات فكان يُنفقها كلها، وفي عام الوفود قدم إليه سبعون وفدًا من شتى أرجاء الجزيرة العربية يبايعونه على الإسلام، فكان يُكرمهم ويُحسن ضيافتهم من ماله.

كيف يكون فقيرًا وهو الذي اشترى أرض المسجد، وأقام بيته على جزء منها؟ وكان لديه ناقة تسمى القصواء وهي التي هاجر عليها، وأخرى تسمى الجدعاء وثالثة اسمها العضباء، وكانت ناقته العضباء لا تُسْبَق، وله بغلة تسمى فضة، وفرس يسمى السَّكب.

كيف يكون فقيرًا وهو أصغر من قاد قافلة تجارية في مكة عندما اصطحبه عمه أبو طالب في أول رحلة تجارة معه للشام، وبلغ عدد رحلاته ثلاثة وعشرين رحلة، وعُرف عنه ﷺ قبل الرسالة الصدق والأمانة والكياسة في التجارة، فعرضت عليه السيدة خديجة رضي الله عنها مشاركته بالمال في تجارته، فأفاء الله الواسع عليه الخير الكثير.

والفقر ليس عيبًا، إنما تمجيد الفقر هو العيب، واتخاذه مُسكًا يثبط العزائم والهمم هو العيب، وإنا لمسؤولون أمام الله عن قلوبٍ كسرها الفقر قهرًا..ماذا صنعنا لهم؟ هل أغنيناهم عن الحاجة أم زحمناهم فيها؟

لذلك حين رأىٰ النبي ﷺ رجلًا من الأنصار يتكفف الناس، قال له: أما في بيتك شيء؟ قال الرجل: بلىٰ..حِلسٌ نلبسُ بعضَهُ ونبسُطُ بعضَهُ وقَعبٌ نشربُ فيه من الماء (والحِلس هو الحصير والقَعب هو الإناء).
فقال له المصطفى ﷺ ائتني بهما.. فأتاه الرجل بهما.
فأخذهما رسول الله ﷺ بيده وقال من يشتري هذين؟
قال رجل أنا آخذهما بدرهم..
فقال النبي ﷺ من يزيد علىٰ درهم؟ مرتين أو ثلاثًا.
فقال رجل آخر أنا آخذهما بدرهمين..
فباعه إياهما الرسول ﷺ وأخذ الدرهمين وأعطاهما الأنصاري وقال: اشترِ بأحدهما طعامًا فانبذه إلىٰ أهلك، واشتر بالآخر قَدوما وأتني به.
(القَدوم هي حديدة يُنحت بها الخشب ليكون حطباً)

فاشترىٰ الرجل القَدوم وأتىٰ به للنبي ﷺ فشد فيه عودا بيده ثم قال له اذهب فاحتطب وبِع ولا أرينَّكَ خمسة عشر يومًا!!
فذهب الرجل يحتطب ويبيع فجاء وقد حصل عشرة دراهم فاشترىٰ ببعضها ثوبا وببعضها طعاما، فقال له المُختار ﷺ: هذا خير لك من أن تجيء المسألة نُكْتةً (سواد) في وجهك يوم القيامة، إن المسألة لا تصلح إلا لثلاثة؛ لذي فَقرٍ مدقعٍ أو لذي غُرمٍ مُفظعٍ أو لذي دمٍ موجعٍ.

الزهـــد!

كان سفيان الثوري -رَحِمَهُ اللَّهُ- إمامًا في الزهد وهو من أكبر علماء المُسلمين قدرًا وعلمًا، لُقب بأمير المؤمنين في الحديث لشدة إتقانه وحفظه لعلم الحديث، وكان من العلماء العُباد، يُقيم الليل كله لله، قال عنه تلميذه مرة: رأيت الثوري في الحرم بعد المغرب سجد سجدة فلم يرفع رأسه حتى نودي للعشاء.. لكنه مع ذلك كان غنيًّا كثير المال، فعاب عليه أحدهم كثرة ماله مُستنكرًا كيف يجتمع الزهد مع المال!!

فقال له سفيان الثوري: اسكت.. لولا المال لتمندل بنا الملوك، (أي جعلوا العلماء كالمناديل في أيديهم) ثم قال: ليس الزهد بأكل الغليظ ولبس الخشن، لكن الزهد أن تكون الدُّنيا في يديك لا في قلبك، لا تُبالي بها إن أقبلت أو أدبرت.

وحين رأى الفاروق عمر بن الخطاب رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ رجلًا في المسجد مُنقطعًا للعبادة لا يغادره، فسأل عنه الناس فقالوا: زاهدٌ عابد، فسألهم من يُنفق عليه، فقالوا كُلنا، فقال رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ: كلكم أعبد منه.

وعاب أحد المتزهدين على الإمام أبا الحسن الشاذلي حين رآه مرتدياً ثوبًا فخمًا غاليًا يُصلي به، فقال له مُستنكرًا: أهذا ثوب يُعبد الله فيه؟ فقال له أبو الحسن: يا هذا.. إن ثوبي ينادي عليّ بالغِنى عن الناس، وثوبك ينادي عليك بالفقر إليهم!!

ذلك لأن الزهد عملٌ من أعمال القلوب، عبادة قلبية.. لا دخل لحالة الجوارح بها، فأنت يُمكن أن تملك الدُّنيا كلها وأنت عند الله زاهد، لأن قلبك مُتعلق برب الدنيا وحده، وربما لا تملك قوت يومك وأنت عند الله جاحد، لأن قلبك ساخط على الله ﷻ، فليس الزهد ألا تملك شيئًا.. ولكن الزهد ألا يملكك شيء!

لذلك كان من دعاء الصالحين: اللهم زهدنا في الدنيا، ووسع علينا منها، ولا تَزوِ بها عنا فتُرغِّبنا فيها.

ألم تسمع خبرهم.. تعالَ أُحدثك عنهم!

إنهم أغنياء الجنة!!

(٢)

أغنياء الجنة

أغلبنا يعلم من هم العشرة المبشرون بالجنة، وإن لم تكن تعلمهم فهناك طريقة بسيطة علمونا إياها في الصغر لحفظ أسمائهم وهي:

٤ع + ٣أ + ٢س + ط

ومعناها أن هناك أربعةً تبدأ أسماؤهم بحرف العين، وثلاثةً تبدأ أسماؤهم بحرف الألف، واثنين تبدأ أسماؤهما بحرف السين، وواحدًا يبدأ اسمه بحرف الطاء.. رضوان الله عليهم أجمعين.

عمر بن الخطاب ﷺ
عثمان بن عفان ﷺ
علي بن أبي طالب ﷺ
عبد الرحمن بن عوف ﷺ

أبو بكر الصديق ﷺ
الزبير بن العوام ﷺ
أبو عبيدة بن الجراح ﷺ

سعيد بن زيد ﷺ
سعد بن أبي وقاص ﷺ

طلحة بن عبيد الله ﷺ

لكنهم حين علمونا أسماءهم، لم يُخبرونا أن هناك ستةً من العشرة المبشرين بالجنة كانوا أغنى أغنياء عصرهم، ولو تم قياس ثرواتهم بمعطيات عصرنا الحالي لتصدروا قائمة فوربس لأغنى أغنياء العالم!!

إذن هناك أغنياء صالحون كما أنّ هناك فقراء صالحين، أغنياء كانوا يعيشون بين الرسول الكريم ﷺ وتخطت ثرواتهم حدود التصور وقتها، ومع ذلك بشرهم النبي ﷺ بالجنة وكانوا سبباً بتوفيقٍ من الله في حفظ المُسلمين وكف الأذى عنهم، وبشرى النبي ﷺ لفقراء المهاجرين بأنهم أول من يدخلون الجنة هو فضيلة للمهاجرين وليس فضيلة للفقر!

إذن ليس بالضرورة أن يكون الغنيّ هو ذلك الفاحش الغليظ الفظ الذي يأكل أموال الناس، ليس بالضرورة أن يكون المرء فاسدًا حتى يكون غنيًّا، مهد الله الكريم لنا سُبل فضله لنبتغي فيها صلاحًا وإصلاحًا، بل إن زينة الحياة الدُّنيا خُلقت أصلًا للمؤمنين الصالحين:

«قُل من حرَّم زينة الله التي أخرج لعباده والطيبات من الرزق
قُل هي للذين آمنوا في الحياة الدُّنيا خالصة يوم القيامة»

قُل هي للذين آمنوا في الحياة الدُّنيا.. أوجد الله الكريم زينة الحياة أصلًا للمؤمنين الصالحين وغيرهم مُشاركهم فيها فقط، لكن كل الدعوات كانت تدفعنا لترك ذلك الأصل الذي أوجده الله للصالحين فاستحوذ على أغلبه الفاسدون فأفسدوا على الصالحين دُنياهم.

والدعوة إلىٰ الفقر تميل إليها النفوس لأنها سهلة خفيفة علىٰ النفس، فأنت لا تحتاج إلىٰ ساعات طويلة من العمل والدراسة والتجربة حتىٰ تُصبح فقيرًا، فالأمر أبسط من ذلك بكثير، فقط لا تفعل شيئًا، فإسقاط طائرة حديثة مُعقدة أمرٌ بسيطٌ يمكن إنجازه بضغطة زر، لكنّ قيادتها أمرٌ يحتاج إلىٰ سنوات من التدريب والتعلم والجهد!!

والاختلاف هنا مع "الدعوة إلىٰ الفقر" التي نهانا عنها المُختار ﷺ، لأن هناك أحبابًا قهرتهم الظروف بترك أوطانهم وأموالهم أو أعجزهم المرض، ومن أجلهم أخرجت ذلك الكتاب، وهؤلاء قال الله عنهم:

«للفقراء المهاجرين الذين أُخرجوا من ديارِهِم وأموالِهِم
يبتغون فضلًا من الله ورضوانًا»
«للفقراء الذين أُحصروا في سبيل الله لا يستطيعون ضربًا في الأرض
يَحسبهم الجاهل أغنياء من التعفف»

لذلك إن لم تكن منهم فاضرب في الأرض وابتغ من فضل الله حتىٰ تُغنيهم، والله واسع عليم ولك في أغنياء الجنة أسوة.

أبو بكر الصديق

أغنياء الجنة

قال عنه النبي ﷺ

«ولو كنتُ مُتّخذًا خليلًا غير ربي لاتخذتُ أبا بكرٍ خليلًا»

«ما سبقكم أبو بكر بطول قيام أو كثرة صيام.
ولكن سبقكم بشيء وقر في قلبه»

«ما منكم من أحد له فضل علينا إلا وأعطيناه فضله في الدنيا إلا أبا بكر فإنني لم أستطع أن أُجازيه، وإنني تركت جزاءه على الله»

«ما عرضت الإسلام على أحد إلا كانت له كبوة.
عدا أبي بكر فإنه لم يتلعثم» والكبوة هي التردد والشك.

«إن الله بعثني إليكم فقلتم كذبت، وقال أبو بكر صدق،
وواساني بنفسه وماله، فهل أنتم تاركوا لي صاحبي»

كان من رؤساء قريش وأشرافها في الجاهلية، محببًا فيهم، مألفًا لهم
كان تاجرًا ذا خُلُق وصدق، وكان القوم يأتونه لعلمه وحسن مجالسته
ارتحل أبو بكر للتجارة بين البلدان حتى وصل بصرى من أرض الشام
كان من أغنياء قُريش ينفق من ماله بسخاء وكرم عُرف به في الجاهلية

حرم الصديق ﵁ الخمر على نفسه قبل الإسلام، وحين سُئل عن ذلك قال: كنت أصون عرضي وأحفظ مروءتي، فإنّ مَن شرب الخمر كان مُضيعًا لعرضه ومروءته.

هو أول من أسلم من الرجال، وأول من صلى مع النبي ﷺ
أسلم على يديه خمسة من العشرة المبشرين بالجنة
الزبير وعثمان وطلحة وابن أبي وقاص وابن عوف ﵃
وأسلم على يديه ابنتاه أسماء وعائشة ﵄

كان بلال بن رباح ﵁ مملوكًا وحين علم سيده أنه أسلم عذبه عذابًا شديدًا حتى يترك الإسلام، فمنع عنه الطعام والشراب وألقاه على ظهره مُقيدًا في الصحراء وعلى صدره صخرة عظيمة، فذهب أبو بكر ﵁ لسيد بلال وعرض عليه أربعين أوقية ذهب فاشتراه وأعتقه.

وكان يشتري المستضعفين المملوكين ويعتقهم ليكف العذاب عنهم
وكان يعول الذين توقفت أعمالهم وقاطعتهم قريش بسبب إسلامهم

لذلك قال النبي ﷺ: «ما نفعني مال قط كما نفعني مال أبي بكر»
فبكىٰ أبو بكر وقال: وهل أنا ومالي إلا لك يا رسول الله.

عن عمر بن الخطاب رضي الله عنه قال: أمرنا رسول الله ﷺ أن نتصدق، ووافق ذلك مالًا عندي، فقلت اليوم أَسبق أبا بكر إن سَبَقْته، فجئت بنصف مالي، فقال لي النبي ﷺ: ما أبقيت لأهلك؟ قلت: مِثْله، وجاء أبو بكر بكل ماله، فقال النَّبي ﷺ: يا أبا بكر، ما أبقيت لأهلك؟ قال: أبقيت لهم الله ورسوله، فقال عمر: لا أسبقه إلىٰ شيء أبدًا.

في هذا الحدث أنفق الصديق رضي الله عنه ماله كله فأمسىٰ فقيراً بلا مال، لكنه لم يكن يمجد الفقر، لم يتخذه مُسكنًا، نام ليلته فقيرًا بعقلية غنيّ، فأصبح يسعىٰ في الأرض يضرب فيها يبتغي من فضل الله الواسع، لم يكن الصديق يسعىٰ لجمع المال حُبًّا في الدُّنيا بل جمعه لاستعمالها، فهم المعادلة التي لم نفهمها نحن، فأغناه الله الكريم مرة أخرىٰ.. فأنفق أخرىٰ.

عثمان بن عفان

أغنياء الجنة

يُكنى ذا النورين لأنه تزوج اثنتين من بنات النبي ﷺ
حيث تزوج من رقية ثم بعد وفاتها تزوج من أم كلثوم رضي الله عنهما
بعد وفاة أم كلثوم قال النبي ﷺ لو كان عندنا أخرىٰ لزوجناها عثمان!

وروي أن رسول الله ﷺ دخل علىٰ ابنته وهي تغسل رأس عثمان رضي الله عنه
فقال: «يا بنية أحسني إلىٰ أبي عبد الله، فإنه أشبه أصحابي بي خُلُقًا»

لم يسجد لصنم قط، ولم يشرب الخمر في الجاهلية قبل الإسلام
أول مهاجر إلىٰ أرض الحبشة لحفظ الإسلام ثم تبعه سائر المهاجرين

كان شديد الحياء
كان فصيحًا، حسن الحديث، طويل الصمت
وكان يصوم أغلب أيام الدهر لا يُفطر إلا أيامًا قليلة
كان سهلًا مُحسنًا حليمًا، عُرف بكرمه في الجاهلية والإسلام
ورد عنه أنه كان يقوم الليل كله، ويقرأ القرآن كله بركعة واحدة

وعن عائشة رَضِيَ اللهُ عَنْهَا قالت: كان رسول الله ﷺ مضطجعًا في بيتي، كاشفًا عن ساقيه، فاستأذن أبو بكر فأذن له، وهو على تلك الحال، فتحدَّث، ثم استأذن عمر، فأذن له، وهو كذلك (أي مضطجع) فتحدَّث، ثم استأذن عثمان، فجلس واعتدل رسول الله ﷺ وسوَّى ثيابه، فدخل عثمان فتحدَّث.. فلمَّا خرج قالت عائشة للنبي ﷺ: دخل أبو بكر، فلم تهتش له ولم تباله، ثم دخل عمر فلم تهتش له ولم تباله، ثم دخل عثمان فجلست وسوَّيت ثيابك! فقال ﷺ: ألا أستحي مِن رجل تستحي منه الملائكة!

ارتحل كثيرًا للتجارة، ونمت ثرواته، وعاشر أقوامًا غير العرب فعرف من أحوالهم وأطوارهم ما لا يعرفه غيره من قومه، وأصبح يعد من رجالات بني أمية الذين لهم مكانة في قريش، غنيًّا شريفًا من كبار الأثرياء إن لم يكن أثراهم، ومِن أحكم قريش عقلًا وأفضلهم رأيًا.

لذلك حين نزل النبي ﷺ بالحديبية (مكان قبل مكة) ومعه الصحابة من أجل أداء العُمرة وكان ذلك قبل فتح مكة، أرسل عثمان رَضِيَ اللهُ عَنْهُ إلىٰ قريش لمكانته عندهم يفاوضهم ويبلغهم رسالة رسول الله ﷺ، خشية أن يرسل أحدًا غيره فتؤذيه قريش أو تقتله.. مكانته نفعت الإسلام.

وفي أشد أيام المدينة حرًّا وقسوة وحاجة
والثمار على الأشجار لم تنضج بعد وقد ضاق الحال بأهلها
يأمر النبي الكريم ﷺ بالخروج لملاقاة الروم مُجهزًا لغزوة تبوك
سماها القرآن "ساعة العُسرة" لوقوعها زمان عُسرة من الناس وقلة المال
يشترط النبي على مَن يخرج أن يكون له دابة يركبها لعُسرة نفقة الجيش

ثم ينادي الحبيب ﷺ
مَن يجهز جيش العُسرة وله الجنة؟!
يُخَيِّم الصمت على المسجد.. فمن هذا الذي يستطيع تجهيز جيش؟!!

يقطع هذا السكون صوت عثمان بن عفان رضي الله عنه قائلًا:
عليّ مائة بعير بأحلاسها وأقتابها (أي بكل ما تحتاجه الدابة).

وهذا يُعادل مائة سيارة نقل كبيرة بمعطيات عصرنا..
فكيف كانت ثروة هذا الصحابي الذي كان أشبه الناس خُلقًا بالنبي

فيدعو النبي ﷺ لعثمان رضي الله عنه بالمغفرة..
ثم ينادي مرة أخرى: مَن يجهز جيش العُسرة وله الجنة؟!

فيقف عثمان ﵁ مرة أخرىٰ ويقول:
عليّ مائتا بعير بأحلاسها وأقتابها (أي بكل ما تحتاجه الدابة).

فيدعو النبي ﷺ لعثمان ﵁ بالمغفرة..
ثم ينادي مرة ثالثة: من يجهز جيش العُسرة وله الجنة؟!
وهي إشارة أن الجيش ما زال يحتاج تجهيزًا أكثر مما عرضه عثمان

فيفهم عثمان الخير ﵁ حالة الجيش ويقول:
يا رسول الله عليّ بتسعمائة بعير بأحلاسها وأقتابها وخمسين فرسًا!!

فيفرح النبي ﷺ لعثمان ويقول: ما ضر عثمان ما فعل بعد ذلك.
أي ما ضره ذنب فعله بعد ذلك اليوم وهو من أهل الجنة..

والعجيب أن تلك لم تكن المرة الأولىٰ التي يُبشر النبي ﷺ عثمان ﵁ فيها بالجنة، فحين قدِم المهاجرون المدينة المنورة لم يستسيغوا ماءها، وكان هناك بئر تُسمى رومة، ماؤها من أعذب مياه الآبار في المدينة، وكان يملكها رجل يهودي يسقي الناس مقابل ثمن، فأرهق ذلك المسلمين.. فقال النبي ﷺ: من يشتري بئر رومة وله الجنة؟

فبلغ عثمان الخير ﵁ نداء النبي الكريم فاشترى بئر رومة من اليهودي بخمسة وثلاثين ألف درهم وجعلها وقفًا للمُسلمين، ولا تزال بئر رومة قائمة حتى اليوم تروي سكان المدينة بمائها، وتسقي نخيلهم وأشجارهم، فنِعم المال الصالح بيد العبد الصالح، حتى إن بعض أهل الخير أنشؤوا حسابًا بنكيًّا باسم (وقف عثمان بن عفان) تودع فيه أموال بيع التمور التي يسقي نخيلها بئر رومة ثم تُنفق هذه الأموال في أعمال الخير.

وجاءت بشرى أخرى بالجنة وتقدم لها عثمان الخير ﵁ غنيّ الجنة، بعد أن بنى رسول الله مسجده في المدينة، وصار المسلمون يجتمعون فيه ليصلوا الصلوات الخمس، ويحضروا خطب النبي ﷺ، ويتعلموا في المسجد أمور دينهم، ضاق المسجد بالناس، فرغب النبي من بعض الصحابة أن يشتري بقعة بجانب المسجد لكي تزاد في المسجد حتى يتسع لأهله، فقال ﷺ:

«من يشتري بقعة آل فلان فيزيدها في المسجد، له منها في الجنة»

فاشتراها عثمان بن عفان ﵁ من ماله بخمسة وعشرين ألف درهم، ثم أضيفت للمسجد، ووسع على المسلمين.

وفي عهد خلافة أبي بكر الصديق ﵁ قحط المطر لفترة من الزمن لم تُنبت فيها الأرض وقل طعام أهل المدينة، وكان لعثمان بن عفان ﵁ قافلة تجارية من مائة راحلة قادمة من الشام في طريقها للمدينة عليها بعض أنواع الطعام، فلما وصلت اجتمع تجار المدينة عند بيت عثمان يسألونه أن يبيعهم بعضها فيشتري الناس وتنفك الشدة..

فقال عثمان ﵁: يا معشر التجار كم تربحونني على شرائي من الشام؟
قالوا: للعشرة اثنا عشر، قال عثمان: قد زادني غيركم!
قالوا: للعشرة خمسة عشر، قال عثمان: قد زادني غيركم!
قال التجار: يا أبا عمرو، ما بقي بالمدينة تجار غيرنا، فمن زادك؟
فقال عثمان ﵁: زادني الله بكل درهم عشرة وبكل عشرة مائة وإني أشهد الله أني قد جعلت هذا الطعام صدقة على المسلمين!

لما تولى عثمان ﵁ الخلافة سمح للمسلمين باقتناء الثروات وتشييد القصور وامتلاك الأراضي، فقد كان عهده عهد رخاء على المسلمين، جُمع فيه القرآن وفُتحت في عهده عدد من البلدان وتوسعت الدولة الإسلامية لتشمل أرمينية وخراسان وكرمان وسجستان وإفريقية وقبرص وقد أنشأ أول أسطول بحري إسلامي لحماية الشواطئ الإسلامية.

عبد الرحمن بن عوف

أغنياء الجنة

في إحدى الغزوات، ذهب النبي ﷺ للطهارة والوضوء فتأخر، فأقام الصحابة الصلاة، وقدّموا عليهم عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه يُصلي بهم، فجاء الحبيب ﷺ وصلىٰ خلفه، ولما انتهت الصلاة قال ﷺ لأصحابه: أصبتم وأحسنتم، ثم قال لعبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه:

«ما قُبض نبي حتىٰ يُصلي خلف رجلٍ صالحٍ من أمته»

فكانت شهادة من النبي ﷺ له بالصلاح، وفي موضع آخر قاله عنه ﷺ:

«عبد الرحمن بن عوف أمين في السماء وأمين في الأرض»

عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه من السابقين الأولين إلىٰ الإسلام
شهد مع النبي ﷺ الغزوات كلها، وكان ممن ثبت في غزوة أحد
هاجر هجرة الحبشة لحفظ الإسلام من أذىٰ قريش وهجرة المدينة
كان رجلًا حسن الطلعة شديد التواضع، لا يكاد يُعرف من بين عبيده

ترك عبد الرحمن بن عوف ﵁ ماله في مكة وهاجر إلىٰ المدينة في سبيل الله، وكان النبي ﷺ يؤاخي بين المُهاجرين القادمين من مكة والأنصار (أهل المدينة) فآخىٰ بين عبد الرحمن بن عوف وسعد بن الربيع ﵄ وكان سعد بن الربيع ﵁ أكثر الأنصار مالًا، وقد عرض علىٰ عبد الرحمن بن عوف نصف ماله، فرفض ابن عوف ﵁ وقال له: بارك الله لك في أهلك ومالك.. دُلني علىٰ السوق.

وهكذا بدأ ابن عوف ﵁ تجارته من الصفر، أتىٰ إلىٰ المدينة فقيرًا بعد أن ترك ماله في مكة، لكنه سمع استعاذة النبي الكريم من الفقر والقِلة والذِّلة، فذهب إلىٰ السوق للتجارة يبيع ويشتري، وكان لا يُرىٰ إلا في مجلس رسول الله أو في عمله وتجارته، لذلك لما مات ترك مالًا عظيمًا وذهبًا يُقطع بالفؤوس، تشققت أيدي الرجال منه وهم يقسمونه!

وحين سُئل عن سر توفيقه في التجارة قال ﵁:

فلقد رأيتني لو رفعت حجرًا لأصبت تحته ذهبًا أو فضة!

كناية عن التوفيق في التجارة، ثم أفصح عن سر التوفيق قائلًا: تجارة الدُّنيا ليست بتجارة، وإني أنفق لله مائة في النهار فيرزقني الله ألفًا بالليل.

تضاعفت ثروته أضعافًا كثيرة
كانت له تجارة بين الحجاز والشام وغيرها
وكان يعمل في تجارة الأنعام والخيول والدواب
وكان يمتلك الأراضي والعقارات في المدينة، وله أعمال في الزراعة

ويروىٰ أن السيدة عائشة رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا كانت في بيتها، وسمعت رجة للمدينة فسألت عن هذا فقالوا: عيرٌ (أي قافلة تجارية) لعبد الرحمن بن عوف قادمة من الشام لايُرىٰ آخرها، عليها من كل شيء!

لما كثر ماله جهز ألف فرس في سبيل الله
وبلغ عنه أنه أعتق في يومٍ واحدٍ ثلاثين عبدًا
تصدق سيدنا عبد الرحمن رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ بنصف ماله في يوم العُسرة

كان يتعهد أمهات المؤمنين زوجات النبي بالنفقة بعد وفاته ﷺ وقد باع يومًا أرضًا له بأربعين ألف دينار فرّقها جميعًا علىٰ زوجات النبي ﷺ فقالت عائشة رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا سمعت رسول الله ﷺ يقول:

«لا يحنو عليكن بعدي إلا الصالحون»

خشي أن يتولى الخلافة بعد عثمان بن عفان ﷺ فكان يدعو:
اللهم إن كان من تولية عثمان إياي هذا الأمر، فأمتني قبله
فمكث بعدها ستة أشهر ومات في عهد عثمان بن عفان ﷺ

وحين وفاته أوصى بخمسين ألف دينار في سبيل الله
فكان الرجل يُعطى منها ألف دينار
وكان نصيب نسائه من تركته كل واحدة ثمانون ألف دينار

وأَوصى لمن بقي من أهل غزوة بدر، لكل رجل أربعمائة دينار
وكانوا مائة فأخذوها وأخذها عثمان فيمن أَخذ وهو الخليفة إجلالًا له

رحم الله ﷻ سيدنا عبد الرحمن بن عوف ورضي عنه

طلحة بن عبيد الله

أغنياء الجنة

كان يُسمّي أبناءه بأسماء الأنبياء
هو من السابقين الأولين إلىٰ الإسلام

قال عنه النبي ﷺ:
«من سره أن ينظر إلىٰ شهيدٍ يمشي علىٰ وجه الأرض
فلينظر إلىٰ طلحة بن عبيد الله»

شارك في جميع الغزوات مع النبي إلا غزوة بدر حيث كان بالشام في أمرٍ أرسله النبي ﷺ إليه وهو تفقد قوافل قريش التجارية.

كان من أكابر قريش، وكانت قبائل قريش تخشىٰ عداوته وعداوة قبيلته، لذلك لم يُهاجر طلحة بن عبيد الله رضي الله عنه إلىٰ الحبشة، وهجرة الحبشة كانت لحفظ الإسلام والمسلمين من إيذاء قريش، لكن طلحة رضي الله عنه مكث في مكة ولم يستطِعه أعداء الإسلام لنفوذه ومكانته.

كان طلحة بن عبيد الله ﷺ في تجارة له بالشام، وفي طريق عودته إلىٰ مكة لقي النبي ﷺ وأبا بكر ﷺ وهما في طريقهما إلىٰ المدينة مهاجرين، فكساهما من ثياب الشام، ثم عاد إلىٰ مكة وأخذ أهل بيت أبي بكر وخرجوا مهاجرين إلىٰ المدينة علىٰ مرأىٰ من قريش!

وكان ممن دافعوا عن رسول الله ﷺ في غزوة أحد حتىٰ شُلَّت يده، فظل كذلك إلىٰ أن مات، وكان في جسده بضع وسبعون طعنة دفاعًا عن النبي ﷺ الذي قال عنه مادحًا:

«لقد رأيتني يوم أُحد، وما في الأرض قربي مخلوق
غير جبريل عن يميني، وطلحة عن يساري»

وكان ذلك حين أرادت كتيبة من جيش الكافرين قتل النبي ﷺ لما رأوا حوله اثني عشر رجلًا فقط، كان طلحة بن عبيد الله ﷺ منهم، ماتوا جميعًا دفاعًا عن النبي ﷺ ولم يتبقَّ إلا طلحة يُقاتل ويتلقىٰ الضربات حتىٰ أدركه -هو والنبي ﷺ- مجموعةٌ من المؤمنين فرقوا كتيبة الكافرين، فلما داووه وجدوا في جسده أكثر من سبعين طعنة وإصابة سهم في يده، شُلَّت يده علىٰ إثرها.

وحين نزلت الآية الكريـمة:

«من المؤمنين رجالٌ صدقوا ما عاهدوا الله عليه فمنهم من قضىٰ نَحبَه ومنهم من ينتظر وما بدلوا تبديلاً»

جاء أعرابي يسأل النبي ﷺ عن الرجال المُشار إليهم في الآية، فلم يُجبه رسول الله، فسأله ثانية، فلم يُجبه، حتىٰ ظهر طلحة بن عبيد الله رضي الله عنه على باب المسجد وعليه ثياب خضراء، فقال النبي ﷺ: أين السائل عمن قضىٰ نحبه؟ فقال الأعرابي: أنا، فقال له النبي ﷺ: هذا ممن قضىٰ نحبه، وأشار إلىٰ طلحة.

كان طلحة رضي الله عنه ذا ثراء فاق حدود التصور

فكانت غلته (عوائد أصوله وعقاراته) كل يوم ألف درهم وزيادة

قالوا عنه: طلحة كان أكثر الناس عطاءً لجزيل مال من غير مسألة

فدىٰ أسارىٰ غزوة بدر بماله وتصدّق مرة بسبع مائة ألف درهم

اشترىٰ بئرًا وأطعم الناس فقال له النبي ﷺ: «أنت طلحة الفَيَّاضُ»

كان يقول الكسوة تُظهِر النعمة، والإحسان إلىٰ الخادم يكبت الأعداء

كان لا يدع أحدًا من بني تيم (قبيلته) إلا وكفاه مؤونته ومؤونة عياله، يقضي الدَّيْن عن الغارمين، ويتكفل نفقة زواج غير القادرين، وكان يُرسل نفقة سنوية لأمهات المؤمنين زوجات النبي ﷺ بعد وفاته.

ولما مات طلحة رضي الله عنه ترك أكثر من ألفي ألف درهم (٢ مليون) وثلاث مائة حمل من الذهب، وكان قوام أصوله وعقاره يُقدر بثلاثين ألف ألف درهم (ثلاثين مليون)!!

رحم الله عز وجل سيدنا طلحة بن عبيد الله رضي الله عنه جار النبي في الجنة لقوله ﷺ:

«طلحة والزبير جاراي في الجنة»

الزُّبير بن العوام

أغنياء الجنة

ابن عمة النبي ﷺ
يُلقب بحواري رسول الله
لقوله ﷺ «إن لكل نبيّ حواريًّا وحواريي الزُّبير»
والحواري هو الصاحب الناصر والمؤيد
هو زوج أسماء بنت أبي بكر رضي الله عنها
هاجر الهجرتين.. هجرة الحبشة وهجرة المدينة
ابنه هو عبد الله بن الزُّبير رضي الله عنه أول مولود للمُهاجرين بالمدينة

شارك في جميع الغزوات مع النبي ﷺ
فكان قائد الميمنة في غزوة بدر، وحامل إحدىٰ الرايات في فتح مكة

وكان ممن بعثهم عمر بن الخطاب بمددٍ إلىٰ عمرو بن العاص رضي الله عنه في فتح مصر، وجعله الفاروق في الستة أصحاب الشورىٰ الذين ذكرهم للخلافة بعده.

أسلم الزُّبير ﷺ صغيرًا وهو ابن اثنتي عشرة سنة، وهو من السابقين إلىٰ الإسلام، وأول من سلّ سيفه مُدافعًا عن النبي ﷺ حين انتشرت أخبار كاذبة أن رسول الله قد أُسِر وأُخِذ إلىٰ حدود مكة، فخرج الزُّبير وهو غلام شاهرًا سيفه يسأل عمن أخذ رسول الله، فلقاه النبي ﷺ وسأله ما لك؟ قال: أُخبِرت أنك أُخِذت. قال: فماذا كنت صانعًا؟ قال: كنت أضرب به من أخذك.. فدعا النبي ﷺ له ولسيفه.

وكان صدر الزُّبير بن العوام ﷺ محفورًا بضربات السيوف والرماح، حتىٰ قيل كأن صدره العيون؛ من الطعن، وكان في سفر ذات مرة وقال له صاحبه: والله لقد رأيت بك آثارًا ما رأيتها بأحد قط، فقال له الزُّبير: أما والله ما منها جُرح إلا مع رسول الله وعن رسول الله ﷺ.

عُرف عن الزُّبير ﷺكثرة عقاراته، لما مات ترك أرضًا كان قد اشتراها بـمائة وسبعين ألف درهم، فباعها ابنه عبد الله بن الزُّبير بعد وفاته بألف ألف وستـمائة ألف درهم أي باعها بمليون وستمائة ألف، وكان له إحدىٰ عشرة دارًا في المدينة، وداران في البصرة، ودارٌ في الكوفة، ودارٌ في مصر، قُدرت ثروته بأكثر من خمسين ألف ألف، أي خمسين مليون درهم!!

سعد بن أبي وقاص

أغنياء الجنة

هو خال النبي ﷺ
كان يمدحه رسول الله قائلًا «هذا خالي، فَليُرِني امرؤٌ خالَه»
من السابقين الأولين للإسلام
شهد مع النبي ﷺ الغزوات كلها
كان من أمهر رُماة الأسهم في الجزيرة العربية وأحدّهم بصرًا
قيل إنه في غزوة أُحد رمىٰ أكثر من ألف سهم
وقال له الحبيب ﷺ آنذاك «ارمِ فداك أبي وأمي»

ولاه عمر بن الخطاب رضي الله عنه علىٰ الجيوش التي سَيَّرها لقتال الفرس، فانتصر عليهم في معركة القادسية، وهو الذي فتح مدائن كسرىٰ بالعراق، فكان من قادة الفتح الإسلامي لفارس، وهو الذي أرسل لعمر بن الخطاب رضي الله عنه سِوَارَيْ كسرىٰ ليهديهما إلىٰ سُراقة بن مالك تنفيذًا لوعد النبي ﷺ لسُراقة يوم الهجرة:

«كيف بك يا سُراقة إذا لبست سِوَارَيْ كسرى»

كوّن سعد بن أبي وقاص ﵁ ثروته من صناعة السهام والرماح
بنىٰ له قصرًا بالعقيق علىٰ بُعد عشرة أميال من المدينة
فرفع سمكها، ووسع فضاءها، وجعل أعلاها شُرُفَات
وترك سيدنا سعد ﵁ يوم مات مائتي ألف وخمسين ألف درهم

وقد ذكرت حديثه مع النبي ﷺ حين مرض سعد ﵁ وكانت له ابنة واحدة فسأل النبي ﷺ أن يتصدق بثلثي ماله؟ فقال له النبي ﷺ لا، وأشار عليه أن يتصدق بالثلث، وأخبره أن الثلث كثير ونصحه قائلًا:

«إنك أن تذر ورثتك أغنياء خير من أن تذرهم عالة يتكففون الناس»

وقائمة الصحابة الأثرياء طويلة، والمبشرون بالجنة أكثر من عشرة، لكن هؤلاء العشرة ﵃ اُشتهروا لأنهم ذُكروا في حديثٍ واحد، فذكرت منهم الستة الأكثر ثراءً وسميتهم أغنياء الجنة، فكانت هذه أخبار أغنياء الجنة الذين ملكوا الدُّنيا بقلوبٍ زاهدةٍ ونفوسٍ خيّرة، سعدت وأسعدت من حولها، فمنهم الصديق ومنهم الحيي ومنهم الأمين ومنهم الفياض ومنهم الحواري ومنهم الذي فداه النبي ﷺ.

(٣)

أغنياء الدُّنيا

أراد البروفيسور توماس ستانلي **Thomas Stanley** وزميله البروفيسور ويليام دانكو **William Danko** دراسة الثراء ومعرفة كيف يُصبح بعض الناس أغنياء، فقررا إجراء مقابلات مع بعض أثرياء الولايات المتحدة الأميركية لمعرفة أسرارهم ومن ثم جمع تلك الأسرار في كتاب ونشره ليستفيد منه عامة الناس.

فبدآ بزيارة الأحياء الراقية وجمع معلومات عن الأشخاص الذين يسكنون بيوتًا تتعدى قيمتها مليون دولار، ومعلومات عن الأشخاص الذين يمتلكون سيارات فارهة أو أولئك الذين تبدو عليهم مظاهر الثراء كارتداء الساعات الثمينة والمجوهرات النفيسة والملابس الغالية.

وبعد مدة من البحث وجمع المعلومات، أُصيب الباحثان بالصدمة، حيث إنهما اكتشفا أن ٨٥% من أولئك الذين تبدو عليهم مظاهر الثراء هم أشخاص غارقون في الديون، وأكثر المنازل التي تتعدى قيمتها مليون دولار يسكنها أُناس لم يملكوا مليون دولار قط في حياتهم، وأن أغلب الذين يعيشون ذلك المستوى المعيشي المُترف هم أشخاص ليسوا أغنياء، أي إنهم لا يمتلكون أي ثروات تراكمية أو أصول!!

أي حيرة تلك.. إن لم يكن هؤلاء هم الأغنياء أصحاب الأموال، فمن يكون؟ وكيف يعيش هؤلاء في ذلك المستوى المُترف إن لم يكونوا أصحاب ثروات!! قادتهما الحيرة إلىٰ إعادة ترتيب أوراق دراستهما عن الثراء، فبدلًا من البحث عن أولئك الذين تبدو عليهم مظاهر الثراء، بحثا عن أولئك الذين يمتلكون بالفعل ثروة تتخطىٰ مليون دولار سواء كانت أموالًا نقدية أو أصولًا كالعقارات والأسهم!

بالتعاون مع البنك الفيدرالي الأمريكي استطاع الباحثان توماس ستانلي وويليام دانكو الحصول على موافقة خمسمائة مليونير أمريكي للمشاركة في دراستهما عن الثراء والتي تضمنت إجابة مائتين وخمسين سؤالًا قد أعدهما الباحثان، وكان يُشترط على المليونير المُشارك في تلك الدراسة أن يكون عصاميًّا؛ جمع ثروته بنفسه، أي إنه لم يكتسبها بعد إرث تُرك له أو من خلال ورقة يانصيب كان قد اشتراها أو بالمقامرة.

وبالفعل تم تحديد موعد لمقابلة أول عشرة أغنياء من قائمة المليونيرات، وحضر مع الباحثين نائب مدير أحد البنوك الذي أصابته الدهشة والتعجب وعبّر عن استيائه بمجرد رؤية هؤلاء المُنتظرين في قاعة المقابلة قائلًا: من المُحال أن يكون هؤلاء أصحاب ملايين، لا أحد فيهم يشبه الأغنياء، ملابسهم ليست ملابس أغنياء، جلستهم ليست جلسة أغنياء، حتى أسماؤهم ليست رنانة كأسماء الأثرياء.. من يكون هؤلاء؟!

كان المُتحدث يرتدي ساعة يد تتعدى قيمتها خمسة آلاف دولار وبدلة قيمتها ألفان دولار كان قد اشتراهما ببطاقة الائتمان **Credit Card** التي يوفرها له البنك، تلك البطاقة السحرية التي تُمكّنه من شراء أي شيء يريده حتى لو لم يملك ثمنه وأن يُحاسب عليه لاحقًا!

وكان يمتلك سيارة فارهة لم يدفع شيئًا للحصول عليها حيث يتم خصم أقساطها من راتبه كل شهر، ولم يتردد أن يبتاع أخرىٰ لزوجته في يوم ميلادها بمكالمة تليفونية أجراها مع نفس معرض السيارات الذي أوصلها أمام بيته مغلفة بالكامل وكأنها قطعة كيك وحصل علىٰ توقيع صاحبنا بخصم أقساطها كذلك من راتبه الشهري!

أما البيت الجميل الفاخر الذي يسكنه السيد نائب المدير وعائلته فكانت قيمته تتعدىٰ مليونَيْ دولار، وكان قد حصل عليه بطريقة الرهن العقاري **Mortgage** حيث يتم سداد قيمته علىٰ أقساط شهرية طويلة الأمد تصل إلىٰ عشرين أو ثلاثين سنة، وإذا عجز صاحبنا عن تسديد تلك الأقساط لمدة قصيرة فإن البنك المُقرض يستحوذ علىٰ البيت، فملكية البيت مرهونة للبنك حتىٰ يتم تسديد قيمته بالكامل.

صاحبنا هذا يحصل علىٰ دخلٍ عالٍ، لكنه ليس غنيًّا، تلتهم تلك الديون الضخمة راتبه كله، وكلما ازداد دخله ازدادت نفقاته في سبيل الحفاظ علىٰ مظهره الاجتماعي، ويظل هكذا في دوامة يُطلق عليها خبراء الاقتصاد اسم دوامة الفأر **Rat Race** إشارة إلىٰ الفأر الذي يركض في عجلة داخل قفص بسرعة شديدة لكنه لا يتحرك من مكانه.

هو يظن أنه يعيش حياة الأغنياء، ولا يعلم أن الأغنياء أحدق من أن يعيشوا حياته، هو مُعتقل داخل زنازين الديون وأسير راتبه العالي، إذا قل الراتب العالي لصاحبنا فهو في أزمة مالية مُرعبة، أما إذا انقطع فهذا يعني إعلان إفلاسه خلال أشهر قليلة!

أما هؤلاء الذين استهزأ بهم صاحبنا فهم بالفعل أصحاب ملايين، يرتدون بدلات أنيقة جدًّا اشتروها بسعر يمثل قيمتها الفعلية دون السماح لأحد باستغفالهم، والمال الذي وفروه في سعر البدلة استثمروه في شراء أسهم للشركة التي تبيع لصاحبنا البدلة نفسها بسعرٍ مُضاعف لمجرد إضافة علامة تجارية مميزة عليها حتى يبدو كالأغنياء، يرتدون ساعات أصلية لا تتعدى قيمتها ٥% مما يدفعه صاحبنا لشراء ساعاته!

كل واحد منهم يمتلك على الأقل بيتين كان قد دفع ثمنهما بالكامل، بيت يعيش فيه هو وعائلته، وبيت للاستثمار يُدر عليه دخلًا مُنتظمًا يكفيه جزءًا من نفقاته، ثمن البيتين معًا وقت الشراء أقل من ربع ثمن البيت الذي يسكنه صاحبنا نائب المُدير، والعجيب أن لا أحد من قائمة الأغنياء الحقيقيين وجدوه يمتلك سيارة موديل العام، أغلبهم يقود سيارات اقتصادية مضى على إصدارها خمس أو ست سنوات!

لا تظن إنهم بُخلاء، هم فقط يعيشون حياة بسيطة غير آبهين بإبهار سكان كوكب الأرض، وغير مهتمين أن يعلم الناس أنهم أغنياء، يقضون أغلب أوقاتهم في العمل، وباقي الوقت يقضونه مع عائلتهم، يستمتعون ويمرحون في صمت، يمتلكون كل ما يحتاجونه ولا وقت لديهم يضيّعونه في شراء مقتنيات ثمينة بدينٍ آجلٍ فقط من أجل جذب نظرات الإعجاب لسد نقص داخلي، بل هم الذين يبيعون تلك المقتنيات لصاحبنا نائب المُدير!

الأرملة المليونيرة

وقائمة أصحاب الملايين حوت تقريباً كل الوظائف، من أصحاب الحِرف إلىٰ الموظفين إلىٰ أصحاب الأعمال الخاصة ورواد الأعمال، لكن العجيب أنها ضمّت أيضًا أُمًّا توفىٰ زوجها، تُربي ثلاثة أولاد، ولم أكن لأصدق قصة تلك السيدة إلا بعد أن قرأت تعليق ابنها رائد الأعمال والكاتب الأمريكي جيف أولسون **Jeff Olson** الذي ذكر قصة أمه في كتابه **The Slight Edge** في الفصل الثالث **The Choice** فقرة عنوانها الأم المليونيرة **The Millionaire Mom** يقول فيها:

أمي أرملة تقوم على عائلة من ثلاثة أبناء، تعمل، تأتي إلى المنزل بعد العمل لتجهيز الطعام والاعتناء بنا.. لم تشتكِ أبدًا، ولم تلعن الظروف ولم تشرب الخمر قط في حياتها.. كنت دائمًا أجدها بجانبي أيًّا كانت الظروف، امرأة مُثابِرة جدًّا وواقعية جدًّا.

عملت أمي كمساعد إداري لمدة خمسة وثلاثين عامًا، كان راتبها ضئيلًا ولم تُقدم لها الوظيفة أي امتيازات، كانت حياتنا صعبة لكنها أصبحت أصعب بعد موت والدي.

ذات يوم كنت جالسًا مع أمي وأخبرتها عن كتابي الجديد وما يقوله أصدقائي عني بإنني ذلك الشخص الذي يسير بخطوات صغيرة ثابتة حتى أصبحت مليونيرًا دون طفرات خاطفة.

أومأت برأسها وقالت: وهل تعرف لماذا أنت كذلك؟
قلت لها: لا.. لا أعرف لماذا؟

نظرت إليّ وقالت: لأنني أيضًا أصبحت مليونيرة بالطريقة ذاتها!!
قلت لها مستنكرًا: مليونيرة!! كيف؟ أتقصدين البيت؟!

كنت على يقين بأن بيتها مُحال أن تكون قيمته مليون دولار حتى وقت تضخم سوق العقارات، لكن لم يستوعب عقلي أنها يُمكن أن تُصبح مليونيرة بطريقة أخرى!!

قالت بثقة: لا لا.. أنا أملك مليونَي دولار نقدًا في حسابي البنكي.
حدقتُ فيها بفم مفتوح يكتم صرخته!!

فتجاهلتني وقالت بفخر: لا تتفاخر أمام أصدقائك بأنك ذلك الرجل المثابر ذو الخطوات الثابتة لأن أمك قد سبقتك منذ عشرات السنين.

****

لعشرات السنين كانت تشغل تلك المرأة المُثابِرة الوظيفة نفسها، تعتني بأولادها وبيتها، وتدخر شيئًا بسيطًا من راتبها الضئيل، وتستثمر جزءًا من مدخراتها في مصادر آمنة نسبيًّا، كانت تفعل كل هذا في صمت دون ضجيج ولا شكوى، لم تستصغر ذلك الجزء الذي تدخره وتستثمره حتى تقاعدت وهي مليونيرة مُستقلة ماديًّا دون ديون ودون قروض، لا تحتاج مساعدة أحد، بل تُساعد هي بوقتها وجزء من مالها في أعمال خيرية بعد أن تقاعدت.

إذن هناك فرق بين أولئك الذين يعيشون حياة مُترفة وبين الأغنياء، ليس بالضرورة أن يكونوا سواء، أنت إن كان دخلك السنوي مليون دولار ونفقاتك السنوية مليون دولار، فربما تعيش حياة مُترفة لكنك لست غنيًّا ولا مُستقل ماديًّا.

ففي العاشر من سبتمبر عام ٢٠٢٠ نشر موقع **Fool.com** إحصائيات البنك الفيدرالي الأمريكي التي أوضحت أن ٥٦% من سكان الولايات المتحدة الأمريكية لديهم أقل من خمسة آلاف دولار كمدخرات في حسابهم البنكي وثلث الشعب لديه أقل من ألف دولار، وأن ٨٠% من سكان الولايات المتحدة مدينون، وأن الشغل الشاغل لأكثر الأمريكان الآن هو الخروج من دوامة الفأر **Rat Race**.

لذلك لا تنبهر كثيرًا بأولئك الذين يملئون الدُّنيا صخبًا ولا شاغل لهم إلا تصوير أنفسهم بأنهم أغنياء، فالفئة التي اكتشفها الباحثان توماس ستانلي وويليام دانكو تُمثل أغلبية أغنياء الدُّنيا، أُناس يشغلون وظائف عادية أو أصحاب أعمال عادية كوّنوا ثرواتهم خلال مدة زمنية معقولة بعيدًا عن المقامرة وضربات الحظ، حتى أصحاب المليارات الذين يمثلون نسبة قليلة من أغنياء الدُّنيا لا يُشبهون صاحبنا نائب المُدير.

سام والتون Sam Walton

"عام ١٩٨٥ أعلنت مجلة فوربس أنني أغنى رجل في أمريكا، بعدها بدأت جميع وسائل الإعلام تسأل: من يكون ذلك الرجل وأين يعيش! لأجد وفودًا من المُراسلين والمصورين أمام بيتي، وقد ظنوا أنهم سيقابلون رجلًا يسترخي في حمام سباحة مليء بالنقود وسط فتيات حسناوات وفي فمه سيجار كولومبي ضخم وبيده ورقة بقيمة مائة دولار يحرقها كي يُشعل بها سيجاره!!! لكن لسوء حظهم وجدوا رجلًا عاديًّا يسكن في بيت متوسط، يقود شاحنة قديمة بها صندوق خلفي ويرتدي ملابس بسيطة ابتاعها من متجر التخفيضات الذي يملكه"

كانت هذه مُقدمة كتاب **Made In America** الذي كتبه الملياردير الأمريكي سام والتون **Sam Walton**، الرجل الذي تصدّر قائمة أغنى رجال أمريكا من عام ١٩٨٥ إلى عام ١٩٨٩بثروة ٨ مليار دولار، مؤسس شركة ومتاجر وول مارت **Walmart**، أكبر متاجر للبيع بالتجزئة في العالم والتي صُنفت في عام ٢٠١٩ بأكبر شركة في العالم من حيث الإيرادات.

وارن بافيت Warren Buffet

هو أنجح وأشهر مستثمر للأسهم عرفته البشرية، مؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة **Berkshire Hathaway**، شركة الاستثمار التي تملك أكثر من ٦٠ شركة، يلقبونه بالرجل الحكيم، صُنف بأغنى رجل في العالم عام ٢٠٠٨ بثروة ٦٠ مليار دولار أمريكي، وفي عام ٢٠٢٠ صُنف برابع أغنى رجل في العالم بثروة ٨٩ مليار دولار أمريكي.

ومع ذلك فهو لا يزال يعيش في بيته البسيط الذي اشتراه عام ١٩٥٨ ويقود سيارة موديل ٢٠١٤ ماركة كاديلاك، وفي أحد لقاءاته على قناة **CNBC** صرح بافيت بأنه لم يستخدم "كمبيوتر" قط في حياته وأنه يقضي ٨٠% من وقته في القراءة، سواء قراءة تقارير الشركات التي يرغب بالاستثمار فيها أو قراءة الكُتب، وإنه طوال حياته لم تكن لديه أي رغبة في امتلاك أكثر من بيت أو أكثر من سيارة، وإن تلك المقتنيات لن تجعله أكثر سعادة، وقال إن السعادة الحقيقة أن تبلغ سن الستين وتجد نفسك محاطًا بأُناس يحبونك وتحبهم، ورغم أنه جاوز الثمانين عامًا إلا إنه ما زال يقود سيارته بنفسه!

مارك زوكربيرغ Mark Zuckerberg

مؤسس شركة فيسبوك **Facebook** وخامس أغنى رجل في العالم لعام ٢٠٢٠ بثروة ٨٠ مليار دولار، يُرى دائمًا مرتديًا "تي شيرت" رصاصيًّا وسروالًا من الجينز وحين سُئل عن ذلك قال إنه يستيقظ كل صباح موجهًا كل طاقته في كيفية تقديم خدمة أفضل لأكثر من مليار ونصف مُستخدم للفيسبوك، لذلك هو يشتري قطعًا كثيرة من نفس "التي شيرت" الرصاصي ويرتدي واحدة كل صباح حتى يُقلل عدد القرارات التي يتخذها يوميًّا وبذلك يوفر الوقت والطاقة للعمل!

جوديث فوكنير Judith Faulkner

مؤسِّسة شركة **Epic System** والتي تعدأكبر قاعدة برمجيات تخدم السجلات الطبية بالولايات المتحدة الأمريكية، تُقدر ثروتها بخمسة مليار دولار أمريكي، صرحت جوديث بأنها لم تكن أبدًا تهدف لتحقيق المليارات، كان هدفها هو تأسيس عمل نافع تُحبه، لذلك لم تتغير حياتها كثيرًا بعد نمو ثروتها، فما زالت تعيش في نفس بيتها، وامتلكت سيارتين فقط خلال الخمسة عشر سنة الماضية.

جيف بيزوز **Jeff Bezos** مؤسس شركة أمازون **Amazon** وأغنىٰ رجل في العالم لعام ٢٠٢١ بثروة ١٨٠ مليار دولار، كان منذ سنوات قريبة يقود سيارة هوندا أكورد **Honda Accord** الاقتصادية.

إيلون ماسك **Elon Musk** مؤسس شركة **Tesla** وشركة **SpaceX** وثاني أغنى رجل في العالم عام ٢٠٢١ بثروة ١٧٥ مليار دولار، يقضي ٩٠% من وقته في العمل، ويقود سيارة **Tesla** التي تُنتجها شركته والتي تعمل بالكهرباء عوضًا عن الوقود، وصرح بأنه يستخدم المال لتأسيس شركات علمية هدفها خدمة البشرية وحماية البيئة.

بيل غيتس **Bill Gates** مؤسس شركة مايكروسوفت **Microsoft** وثالث أغنىٰ رجل في العالم لعام ٢٠٢١ بثروة ١٣٢ مليار دولار، يظـــهر في كل لقاءاته مُرتديًا ساعات كاســـيو **Casio** لا تتعدىٰ قيـــمتها ٥٠ دولارًا، شغوف جدًّا بالقراءة، لذلك حين سُئل عن الشيء الخارق الذي تمنىٰ لو يستطيع شراءه بالمال، كانت إجابتـــه: أن يـــقرأ أسرع! اشترىٰ ٢٥% من المساحات الخضراء في الولايات المتحدة الأمريكية حتىٰ يُبقيها خضراء لحماية البيئة، ومنذ عام ١٩٩٤ إلىٰ الآن تبرع بيل غيتس بـ ٤٥ مليار دولار للمؤسسات الخيرية!

إذن هؤلاء هم أغنياء الدُّنيا
نقلت لك أخبارهم حتىٰ تعرفهم
فقط لتعرفهم.. فقد كفانا الله بأغنياء الجنة قدوة وأسوة

أغنياء الدُّنيا.. أُناس انكبوا علىٰ العمل واستغرقوا فيه وحين التفتوا برهة وجدوا أنفسهم أغنياء دون قصد في حين يلهو البطّالون الذين لا شاغل لهم إلا تصوير أنفسهم وإقناعنا أن النجاح هو طريقهم.

فدَعِ البطّالين في الأضواء ليظهروا وتعالَ نعمل في العتمة نُضيئها

عسىٰ أن يخرج من بيننا صديق المساكين أو عثمان العُسرة

(٤)

السر!

لمن أراد ثراء الدُّنيا وكنوز الآخرة

منّ الله عليّ فأصبحت أحد رجال وول ستريت **Wall Street**، معادلة قرآنية قادتني لأن أكون مُستثمرًا في أكبر شركات الكوكب، أمازون **Amazon**، جوجل **Google**، مايكروسوفت **Microsoft**، آبل **Apple**، فيسبوك **Facebook** وغيرها من الشركات العملاقة، تُعرض عليّ تقاريرهم ولي حق التصويت في مؤتمراتهم السنــوية، تحدّ كبيرٌ والنجاح فيه ليس سهلًا، لكن ما زالت تلك المعادلة القرآنية تُغيثني ولم تخذلني أبدًا.

أتذكر يومًا جاء بعد عدة أسابيع من تراكم مشكــلات العمـل وركود الاقتصاد وأزمة سوق المال العالمية وبينما كنت في طريقي للبيت بعد يوم عمل مُرهق..

بصرت تلك العـجوز وكانت تقف على أربع في صمت مـهيب
رث ثيابها
بائس حالها
لكن عزيـزة نفسـها

التـقت عيناي بعينيـها وكأنـــها آمــلت في إحسان لم تـأمله في الـمارة حولي رغم كثرتــهم!

أخرجتُ محفظتي فإذا بـها ورقة واحدة
لم أملك غيـرها حينـها
قيمتـها عالية
لم تـكن تلك التي تُعطى لسائلي الطريق
ولا حتى نصفها

أرجعت محفظتي إلىٰ جيبي
وقطعت الطريق متــجاهـــــلًا

دفعني نداء بداخـلي أن التفت
فالتـفتُّ.. لأجد بصرها موجهًا نحو السماء في دعوة صامتة

دفــعني نـداء آخر أن أعود
لأعطيــها كل ما أمـلك حينـها
الورقة الواحدة!
أخذتـها دون أن تنظر إليـها أو تــهتم لقيمتـها
نظرت إليّ بثقة فتبسمت وتمتمت بدعوات!!

نسيت أمرها.. ومع فجر اليوم الجديد ذهبتُ إلىٰ مكتبي، وقد اعتدت في الفترة الأخيرة استقبال أخبارٍ غير سارة نظرًا للأزمة التي يمر بها الاقتصاد العالمي، فإذا بي تأتيني أخبارٌ وكأنها فتوحات، صفقات مُعطلة قد تمت، عقدٌ قد انفكت.. أبواب فُتحت.. أسهم قد ارتفعت!

سجدت لله الكريم شاكرًا
وبينما أنا ساجد
جاءتني صورة تلك العجوز في سجودي!!

صورتها أذهبت كلماتي
فتلعثمت في الدعاء!
حاولت تغافل صورتها
لكني لم أستطِع!

نظرتها الواثقة وابتسامتها كانت تحاصرني
تمتمة دعواتها اسكتتني
حتى غلبني الصمت في سجودي

فلما استسلمت
همست لي نفسي تقول
هي التي تصدقت عليك!!

ذا الذي!

بدأ الأمر حين حصلتُ على أول وظيفةٍ لي كمهندس، كنت سعيدًا جدًّا بتلك الوظيفة حيث إنني أخيرًا سأبدأ في تطبيق ما درسته لسنوات، لكن ما كان يُنغص سعادتي هو أن راتبي وقتها كان يُلقي عليّ السلام مودعًا مع منتصف الأسبوع الثالث من الشهر ليتركني تائهًا كنقطة عائمة في زُرقة بلا حدود.

وما زاد الأمر سوءًا.. أنني وقتها كان لدي حُلمٌ يُطاردني، وهو أن أحصل على درجة الماجستير من إنجلترا حيث إن الشركة التي أعمل لها كانت متخصصةً في فرعٍ نادرٍ من الهندسة البحرية لا يُدرَّس إلا في إنجلترا.

لكن بدا هذا الحُلم مستحيلًا لأن تكلفة الدراسة وقتها كانت تُعادل تقريبًا راتب ثلاثين شهرًا كاملًا، ذلك الراتب الذي لم يكن يكفيني أصلًا شهرًا واحدًا.

كلما طاردني ذلك الحلُم، كنت أجلس مع كومة من الأوراق البيضاء كحسابي البنكي أبحث عن طريقة لزيادة دخلي حتىٰ أوفر منه نفقة دراسة الماجستير، وغالبًا ما كانت تنتهي تلك الجلسات بالعزم علىٰ صرف النظر عن ذلك الحلُم حتىٰ لا يُثقلني همّه.

وما هي إلا أيام حتىٰ يُطاردني شبحه مرة أخرىٰ، فأجلس مُستغرقًا مع كومة الأوراق وكأنني أحمل هم كوكب الأرض باحثًا عن حلّ لتلك المعادلة الصعبة التي تدور في رأسي ولا تكف عن الدوران..

حتىٰ جاءني الحل!!
جاءني من غرفة أمي!!

كان هناك قرءانٌ يُتلىٰ ولم أكن منتبهًا له
كان صوت القارئ قرارًا هادئًا
حتىٰ جاءت الآية التي حلت لي المعادلة الصعبة
فغدا صوت القارئ فيها جوابًا جليًّا
وأخذ يكررها حتىٰ ظننت أنه يقرأها لي أنا!
فبادلته الجواب.. وبعدها تغير كل شيء!

«من ذا الذي يُقرِضُ اللهَ قرضًا حسنًا فيُضاعِفه له أضعافًا كثيرةً»

رفعت يدي لا شعوريًّا وقلت: أنا يارب!

وما إن قلتها حتىٰ اجتمعت عليّ نفسي تصاحبها همزات الشياطين!
كيف لك أيها البائس أن تتخذ ذلك العهد علىٰ نفسك؟
أتمزح مع الله ملك الملوك؟!
إن راتبك لا يكفيك نفسك، ولولا بيت والديك لافترشت الطريق!

قم الآن فاستغفر وإياك أن تقول ما لن تفعل مرة أخرىٰ
ألم تسمع قول الله الجبار «وأَوفوا بِالعَهدِ إن العَهدَ كان مسؤولًا»
لَمَ تحمّل نفسك ما لا تُطيق؟
إنما الصدقة علىٰ الأغنياء.. أما أنت فرزقك كِفافاً

فرددتها ثانية واللمعة في عيني: أنا يارب!

عقدت العزم ولن يمنعني إلا من عقدت العزم له
ولن يضرني أن أصبر يومين زيادة فوق أيام صبري
غطت الآية على تلك الهمهمة القلقة التي كانت تعلو بداخلي
وكأنها درع لا تقوى عليه همزات الشياطين وحصن لا تستطيعه نفسي

بفراغ الصبر.. انتظرت بضعة أيام حتى يهل عليّ راتبي بعد غياب، وما إن ملكته وقبل أن أنفق منه قرشًا واحدًا اجتزأت منه (القرض الحسن) وكان ١٠% من راتبي وقتها، وقسمت ذلك الجزء على أيام الشهر لأعرف كم سأنفق كل يوم، ثم قصدت أقرب محطة وقود وفككت ذلك الجزء إلى عملات صغيرة ثم وضعت القرض الحسن في حافظة وكل صباح كنت آخذ منه حد الصدقة اليومي.

كنت أشتري بعض الطعام البسيط وأهديه لأحباب الرحمن مفترشي الطريق وآتيهم قبل أن يسألوني، وأحيانًا كنت أُجمع صدقة عدة أيام وأُخرجها في يومٍ واحدٍ فيسعد بها قلب كبّله الهم، شعرت أنني غنيٌّ حقًّا قبل أن يزيد دخلي فلسًا واحدًا، بهجة تملأ صدري وكأنني اشتريت السعادة بتلك العملات المعدنية الصغيرة!

كانت تُلقىٰ عليّ تحديات العمل فآخذها بقــوة فيفتح الله لي بها أبوابًا للتعلّم، أتعثر في المِحن وأقف على أعتابها لأجدها مِنحًا جاءتني لأرتقي، حالة جميلة سيطرت عليّ زادت تعلقي بالقرض الحسن وأنستني الأضعاف الكثيرة... وما كان ربك نسيًّا.

مضىٰ ستون يومًا حتىٰ جاءني الخبر بأن الشركة قررت مضاعــفة راتبي بعد أن نجحتُ في اعتماد توكيل لإحدىٰ الهيئات كان مُعطلًا لأكثر من عامين، بعدها بثلاثة أشهر تم نقلي لفرع الشركة الرئيسي في دولة أخرىٰ لأتفاجأ أن قيمة عقدي تعادل خمسة أضعاف ماكنت أحصل عليه! لأبدأ تجارة مع من يملك خزائن السماوات والأرض، وما أربحها وأجملها من تجارة!

بعد ستة أشهر في الفرع الجديد يدب خلاف بيني وبين مدير التسويق لأمور متعلقة بضمان الجودة فأقرر ترك عملي عائدًا إلىٰ بلدي!!

انقطع دخلي لكن لم ينقطع عهدي مع القرض الحسن..
ووعد الله باقٍ!

أسجد له مُستخيرًا فأجدني أُلملم أغراضي قاصدًا مكتب أبي الصغير الذي كان لا يستعمله إلا نادرًا، مُنكبًا على العمل لتأسيس شركة خاصة لا أخرج منه إلا للصلاة، في المكتب كنت أنام وأقوم حتى نصحني صديق أن أذهب لطبيب بعد أن شك أنني أصبحت مريضًا بإدمان العمل **Workaholic**!

تحديات وعقبات.. صِعاب ومكائد
لكنّ وعد الله باقٍ وسط كل هذا
كانت التحديات للتعلّم، والعقبات للترقي
كانت الصِّعاب للفهم، والمكائد للتمحيص

ثلاث سنوات ليتسع العمل الذي بدأ بالمكتب الصغير فيشمل عدة دول، خلالها يتحقق الحُلم الذي ظننته مستحيلًا وأحصل على درجة الماجيستير من إنجلترا بتقدير امتياز، لأستلم رسالةً من البروفيسور الإنجليزي المُشرف على رسالتي ينصحني فيها أن أكتب!! ويخبرني أنني الطالب الوحيد الذي حصلت على العلامة الكاملة في تقييم الكتابة!

كان هذا البروفيسور مولعًا بالأدب والقراءة ورأىٰ مشروع كاتب في التقارير التي كنت أرسلها له، أخذتُ بنصيحته وعملتُ عليها لسنوات لأجد اسمي مقرونًا بواحدٍ من أكثر الكتب قراءة ومبيعًا وتأثيرًا في الوطن العربي والإسلامي "فاتتني صلاة".

تغيرت حياتي تمامًا منذ مُصاحبة القرض الحسن!

لكن أنا أعلم عن نفسي ما لا يعلمه الناس، ولو رأىٰ الناس مني ما رآه الله الحليم لما صافحني أحد، وكتاب "فاتتني صلاة" كتبته لأُداوي به تقصيري ومازلت أرجع إليه كلما تعثرت، وكل هذا هو فضل من الله الكريم الودود الواسع وليس فضلًا لي!

لكن الله كريم حق.. وزوال الدُّنيا أهون علىٰ الله من ألا يُحقق وعده، حتىٰ للمُقصرين أمثالي، يبدو أنني بذلك "القرض الحسن" كانت تُصيبني -رغم تقصيري- كل يومٍ دعوة مَلك من الملائكة لم يعصِ الله أبدًا ينادي:

«اللهم أعط مُنفقًا خَلَفا»

أي منفق؟ أي منفق... ولو كان مُقصرًا؟ ولو كان مُقصرًا.
والخلَف يكون مالًا وبركةً وتوفيقًا وحكمةً وسكينةً وسعادةً وكلّ خير!

شعرت أنني وقفت على سرّ من أسرار هذه الدُّنيا
نعم سر.. رغم أن الله الكريم أخبرنا به في كتابه جليًّا ظاهرًا
«من ذا الذي يُقرِضُ اللهَ قرضًا حسنًا فيُضاعِفه له أضعافًا كثيرةً»
معادلة مباشرةمن دون استثناءات ولا تعقيد!
وأخبرنا به أيضًا الحبيب ﷺ الذي لم يترك نافعًا إلا وحدثنا به فقال:

«ما من يومٍ يصبح فيه العباد إلا وينادي ملكان:
اللهم أعــط منفقًا خَلَفا، وأعط ممسكًا تلـفا»

لكننا ظننا أنه يجب علينا أن نُصبح أغنياء حتى نُنفق!
والحقيقة أننا لن نُصبح أغنياء حتى نُنفق!!

وهذا هو السر.. أنك لن تُصبح غنيًّا حتى تُنفق!!

ولولا أن الله الودود أمرنا بألا نكتم خيرًا لما ضيّعت وقت القارئ بسرد قصتي مع القرض الحسن، والحقيقة أني رويتها على عبسٍ، لكننا نعلم أن الإنسان كان أكثر شيء جدلًا، وثقيل على النفس أن تُنفق مما لا يكفيها من دون واقع تقيس عليه.

وقد أخبرت كثيرًا ممن أعرفهم بالسر نفسه، فمنهم من أخذ به، ومنهم من لم يأخذ، وقد رأيت تبدل حال القليل الذي أخذ بذلك السر وسرد لي بعضهم ما لم أرَه، والنتيجة واحدة.. أضعافًا وخَلَفًا.

ولا عجب.. فقوانين القرآن سارية قائمة، والكون كله محكوم بها، وعدها ووعيدها، فمن دخل في وعدها عن قصد أو غير قصد نال بركته، ومن دخل في وعيدها عن فهم أو غير فهم طاله الجزاء.

فكن أنت (الذي)
في «من ذا الذي»

(٥)

خَلَفَا

هناك أُناس تغيرت حياتهم وتبدلت أحوالهم بمداومة الصلاة على النبي!
فما ظنك بمن يُصلي النبي ﷺ عليهم!

أويُصلي النبي الكريم على أحدٍ من الخلق؟
نعم.. فئة واحدة من الناس.
المُتصدقون.

«خُذ من أموالِهم صدقَة تُطَـهرهُم وتُـزَكِيـهِـم بـها
وصَلِّ عليهِمْ
إن صلاتـك سَكَنٌ لـهم والله سـميعٌ عليـمٌ»

وكيف صلاة النبي الحبيب ﷺ على المُتصدِق؟
الدعاء بالرحــمة والخيــر.

وما ثمرة تلك الصلاة المباركة؟
أعظم ما يتمناه ابن آدم في هذه الحياة.. الســكينة!
«إِن صلاتَك سَكَنٌ لـهُم».

جميع الخلق يتسابقون لتحصيل السكينة عن قصدٍ أو غير قصد، أيًّا كان ما يسعىٰ إليه البشر فالسكينة دائمًا علىٰ قمته، والسكينة هي أول الخلَف الذي تخلُفه عليك الصدقة، وكيف لا يسكن قلبك وأنت تُنفق الدُّنيا التي يخشاها أغلب بني آدم؟ لن تغلبك الدُّنيا ما دمت تُنفقها، وستعود إليك أضعافًا متوسلة رضاك وقد كسرت شوكتها، وهذا هو سر سكينة المنفقين، وإن غمرتك تلك السكينة فأنت تعيش جنة الدُّنيا!

ينام الإنسان على الشوكِ مع السكينة، فإذا هو مِهادٌ وثير!
وينام على الحرير وقد أُمسكت عنه السكينة، فإذا هو شوك القتاد!

يعالج المرء أعسر الأمور ومعه السكينة فإذا هي هوادة ويسر!
ويعالج أيسر الأمور وقد تخلت عنه السكينة فإذا هي مشقّة وعسر!

يخوض المخاوف والأخطار ومعه السكينة فإذا هي أمنٌ وسلام!
ويعبر المناهج والسبل وقد أمسكت عنه السكينة فإذا هي مهلكةٌ وبوار!

يبسط الله الرزق مع السكينة، فإذا هو متاع طيبٌ وزادٌ إلىٰ الآخرة!
ويمسك السكينة مع الرزق، فإذا هو مثار حسد وبغض، قلق وخوف!

يمنح الله الذرية مع السكينة فإذا هي زينة الحياة!
ويمسك السكينة فإذا الذرية بلاءٌ ونكدٌ، عنتٌ وشقاءٌ!

بالسكينة تسعد ولو فقدت كل شيء!
وتشقىٰ بفقدها ولو ملكت كل شيء!

رأيت تلك السكينة قد هيمنت على أحد هؤلاء الذين تعلقت قلوبهم بالقرض الحسن.. وقت جائحة كورونا وجدته يزيد في الإنفاق ويزيد، كان يقصد جيرانه من أصحاب الحرف والمحلات الصغيرة ويترك لهم مالًا ويذهب.. سألته وأنا أعلم حاله وأعلم رده:

توقفتْ حركة التجارة والأعمال وقد أصابك منها ما أصاب الناس، ألا تخشى أن تطول الأزمة وتحتاج هذا الذي تُنفقه؟

قال لي: إن المُنفقين كالشهداء.. لا خوفٌ عليهم ولا هم يَحزنون!

«الذين ينفقون أموالهم بالليل والنهار سرًّا وعلانية
فلهم أجرهم عند ربهم ولا خوفٌ عليهم ولا هم يحزنون»

فنظمت أقول..

وقت الخوف تسكن القلوب بالنفقة
والحزن يخشى قلباً سلاحه الكرم
بلاءٌ تقف على أعتابه الصدقة
تمنعه وكأن جسد المُنفق حرم

شـــفاء

نُقلت الأم إلىٰ المستشفى على إثر مرضٍ شديد
لم تـمضِ بضع ساعات حتىٰ تدهورت حالتها الصحية وفقدت الوعي
أمر الطبيب بنقلها إلىٰ العناية الخاصة المُركزة
ابنها الوحيد ينتظر خارج غرفة العناية والقلق يـخنقه
أقدام الأطباء والممرضات تتسارع ذهابًا وإيابًا علىٰ غرفة العناية
يهرول الابن خلف كل من يخرج من غرفة أمه ليسأل عن حالها!
ولا أحد يـــجيبه..

بعد ساعات مرت عليه كالزمن أخبره أحد الأطباء أن فرصة بقاء أمه علىٰ قيد الحياة ضئيلـة جدًّا.

ظل الابن مُنكمشًا علىٰ كرسي الانتظار حتىٰ أُذِّن لصلاة الفجر
خرج هائمًا علىٰ وجهه يقود سيارته لأقرب مسجد
فانتبه أن وقود السيارة علىٰ وشك النفاد
دخل المسجد وتضرع إلىٰ الله في دعائه وصلاته
حتىٰ فاضت الدمـــوع علىٰ مـوضع ســـجوده

بعد الصلاة اتجه لأقرب محطة وقود، شرد بصره أثناء ملء خزان الوقود فلاحظ مجموعة من القطط حديثة الولادة في طرف المحطة يتضاغون جوعًا ولا أم لهم، ركن سيارته، وبعيونٍ لم تنم وعقل يحركه نصف وعي خرج مُترجلًا يبحث لهم عن شيء يسد جوعهم فاشترىٰ لهم علبة سلمون وزجاجة حليب وآنية فارغة، هيأ لهم الطعام والشراب ثم عاد إلىٰ سيارته.

جلس يتأملهم من بعيد فغلبه النوم حتىٰ أيقظه حر الشمس وضوؤها، عدّل وضع كرسيه وأدار محرك السيارة قاصدًا مستشفى أمه، اتجه مباشرة لغرفة العناية الخاصة وسأل الممرضة عن أمه، فأخبرته أنه لا يوجد مريض يحمل ذلك الاسم داخل قسم العناية المُركزة!

شعر بغُصة في صدره وكأن قلبه خرّ من السماء، نظرت الممرضة إلىٰ السجلات وأخبرته أن أمه تم نقلها إلىٰ غرفة أخرىٰ وأن حالتها جيدة، هرع إلىٰ غرفة أمه فوجدها مُتكئة علىٰ سريرٍ والنور في وجهها، انكب علىٰ قدمها يُقبلها ويحمد الله وسألها متى نقلوها من العناية الخاصة، فقالت له "يا بُني لا أدري فقد كنت نائمة، ما أتذكره هو أنني رأيت في المنام أنني مستلقية علىٰ سرير مثل هذا وحولي قطط تدعو الله لي!"

دواء

ويروي دكتور جامعي أنه كان في مؤتمر بلندن وفجأة شعر بآلام في الصدر، ذهب إلىٰ أقرب طبيب وبعد إجراء الفحوصات تبين أنه يعاني من انسداد في شرايين القلب ولابد من إجراء جراحة طارئة له، لم يكن يتوقع أن الأمر بهذا السوء، سأل الطبيب أن يمهله بضعة أيام حتىٰ يعود لبلده لإنهاء بعض الأعمال ويكتب بعض الوصايا، فأمهله الطبيب أربعة أيام ووصف له بعض الأدوية حتىٰ يعود.

وصل بلده ورتب أموره، وقبل سفره إلىٰ لندن بيوم كان يجلس بمكتب صديق له يودعه وقد تمكن الهم منه معتقدًا أن تكون تلك آخر جلساتهم، وبينما يتبادل الحديث مع صديقه لاحظ عبر النافذة في الجهة المقابلة امرأة عجوزًا جاوزت السبعين تقريبًا تقف عند محل لبيع اللحوم، كلما سقطت قطعة عظم أو شحم من البائع أخذتها ووضعتها في حقيبة! أثارت فضوله، قطع الحديث مع صديقه وذهب لها علىٰ استحياء يسألها عن حالها، فأخبرته أن لها ست بنات لم يأكلن اللحم لأكثر من عام وهي تُصبرهن بذلك العظم والشحم.. فغلب همُّها همّه!

أخذها لبائع اللــحم واشترىٰ لها اللحم الفاخر وأخبر البائع أن تلك السيدة ستأتي له كل أسبوع ليعطيها نفس الكمية من اللحم الفاخر وأعطاه ثـمن سنة كاملة مُقدمًا... فبكت المرأة من الفرح!

أصابت تلك الفرحة قلب الدكتور فشعر بانشـــراح في الصدر وعاد إلىٰ بيته ســعيدًا نشيــطًا وقد تغير حالــه..

رتب أغراضه وسافر مع أسرته إلىٰ لندن، أخبره الطبيب بموعد الجراحة وطلب منه إجراء فحوصات جديدة للاطمئنان علىٰ حالته، أُجريت الفحوصات وأُرسلت للطبيب، اتصل به الطبيب وطلب منه الحضور إلىٰ المُستشفى لأن هناك خطأ ما وعليه أن يُعيد الفحوصات والأشعة!

ظن الرجل أن حالته ازدادت سوءًا بسبب تأخره وإصراره علىٰ السفر، أعاد الفحوصات، وبعد فترة اجتمع مـجموعة من الأطباء في غرفته وأخبروه مُندهشين أن الأشعة الجديدة تبدو وكأنها لشخصٍ آخر تـمامًا حيث إن الشريان الـمسدود في الأشعة الأولية ظهر متســعًا يعــمل بكامل طاقته في الأشعة الـحديثة!

ثم بدأت الأسئلة توجه للدكتور المذهول وكأنها المطر..
ماذا أكل؟ وماذا شرب؟!
هل استخدم أي أدوية غير التي وُصفت له؟!
هل تناول أي أعشاب طبيعية خلال إقامته في بلده؟

وهكذا تسابق الأطباء ليعرفوا سر تلك الوصفة التي وسعت الشريان الضيق في بضعة أيام..

لكن الوصفة لم تكن طعامًا أو شرابًا، ولكنها حكمة قيلت على لسان سيد الخلق الحبيب ﷺ «داووا مَرضاكُم بالصَّدقة».

ولا ينبئك مثل خبير.. عند الأطباء كثير من الحالات التي ظُن استحالة شفائها فبرأت دون تدخل مادي، وعند تتبع أحوال أصحابها وجدوا دائمًا ذلك السر مُشتركًا بينهم.. والله أكرم لأهل الكرم.

رب درهم.. يسر النوم الهنيء لساهدِ شاكٍ ولَطَّفَ مِن أسى مكمودِ
رب صانَ عرضًا طاهرًا من ريبةٍ.. ونفى أذى عن عاثرٍ منكودِ

وخلف الصدقة غير المال كثير...

قال الحبيب ﷺ: «والصدقة تطفئ الخطيئة كما يطفئ الماء النار»

لذلك كان سفيان الثوري -رحمه الله- ينشرح إذا رأى محتاجًا في طريقه ويقول.. مرحبًا بمن جاء يغسل ذنوبي.

وقال ابن مسعود رضي الله عنه: إن استطعت أن تجعل كنزك حيث لا يأكله السوس ولا تناله اللصوص؛ فافعل بالصدقة.

وكان الفضيل بن عياض -رحمه الله- يقول: نِعمَ المحتاجون.. يحملون أزوادنا إلى الآخرة بغير أجرة.

وقال المصطفى ﷺ «أحب الأعمال إلى الله- عز وجل- سرور تدخله على مسلم: تكشف عنه كربة أو تقضي عنه دينًا أو تطرد عنه جوعًا»

فهنيئًا لك الأضعاف والخلف

لـــكن!!

هناك موانع تمنع عمل الصدقة، تمنع الأضعاف والـخلف، فالفــرق كبــير بين كونك مُقصرًا وبين كونك آخذًا بموانع الرزق، ربما مر عليك أن رأيت أحدهم يأخذ بأسباب الرزق القرآنية والمادية، يضرب في الأرض هنا وهناك، يدرُس، يطوِّر مهاراته، يكتسب خبرات جديدة، يُخطط لعمل خاص، وهو إلىٰ ذلك مُحافظٌ على الفرائض وربما شيء من النوافل، مُتصدِّق، لكن لا يُصاحبه التوفيق، فتكون مُحصــلة كل تلك الأســباب التي أخذ بها.. لا شيء!!

بحكم عـملي كرائد أعمال يمُر بمتغيرات كثيرة كل يوم، لمست بعض تلك الموانع في نفسي، ولمستها في مُقربين مني استأنسوا الحديث معي ليبوحوا بشيء في صدورهم، اعتراضًا غير مباشر علىٰ وعود الله القدير، يقول أحدهم أقوم الليل ولا يُستجاب لي! وآخر يشتكي أنه يتصدق وحياته المادية تزداد ضيقًا.. ولمستها أيضًا في آخرين أعرفهم امتلكوا الكثير والكثير ثم سُلب منهم كل شيء في لمح البصر!!

فكنت أتساءل.. ما السبب وراء تَعطُّل تلك الوعود القرآنية! ألم يعــدنا الله السميع بإجابة دُعاء الليل؟ ألم يُبشر الله الكريم المُتصدِّق بالزيادة؟ وهل الحكمة من سلب النِّعم هي اختبار ابن آدم فقط أم هناك أسباب أخرىٰ؟ فتشت في نفسي ونظرت حولي فلاحظت أن هناك موانعَ تُعطِّل عمل الوعود القرآنية وموانع تكون سبباً في سلب النِّعم!

أسقطت تلك الموانع علىٰ رسائل القرآن لنا ونصائح الحبيب ﷺ الذي لا ينطق عن الهوىٰ، فوجدت القرآن يُقرها والمُصطفىٰ ﷺ يحذرنا منها، فمثلًا يُخبرنا النبي ﷺ عن رجلٍ توافرت فيه كل الشروط الظاهرية لاستجابة الدُّعاء فيقول النبي ﷺ: الرجل يُطيل السفر، أشعث أغبـر، يـمد يديه إلىٰ السماء: يا رب يا رب.. ومطعمه حرام، ومشربه حرام، وملبســه حرام، وغُذِّي بالحـرام، فأنّىٰ يُســتجاب له!!

فالوعد الرباني يُبشر المُسافر بإنه مُستجاب الدعوة لِما في السفر من مشقة وجَهد، والظاهر لنا أن ذلك الرجل استوفىٰ ذلك الشرط، لكن هناك مانع غير ظاهر لنا عطّل ذلك الوعد الرباني، وهو المال الحرام، ولن يُستجاب لذلك الرجل مادام ذلك المانع قائمًا حتىٰ لو قضىٰ حياته كلها سفراً في سبيل الله.. إذن فلننظر في بعض تلك الموانع حتىٰ نتجنبها.

(٦)

موانـــع

عندما لا تدفع ثمن السلعة المُقدمة لك.. فاعلم أنك أنت السلعة!

تذكر تلك النصيحة جيدًا كلما عرض عليك أحدهم بطاقة ائتمان Credit Card، حيث يتصل بك شخصٌ لا تعرفه ولا يعرفك، يُخبرك بأنه ممثل أحد البنوك ليعرض عليك مبلغًا من المال شهريًّا محفوظًا داخل بطاقة إلكترونية أنيقة تستخدمه كما تشاء، ويبدأ في عدّ مزايا تلك البطاقة السحرية وسرد أسماء بعض المتاجر التي تُقدم لك تخفيضات رائعة عند شرائك منتجاتهم باستخدام تلك البطاقة العجيبة!

والمقابل!!

لا شيء.. فقط إمضاؤك الجميـــل على بعض الأوراق وبعدها يُصبح تحت تصـرفك مبلغٌ من المال لم تكن لتحلم به كلـــما نقص عاد ليكتمل مع هلال كل شهر.

وإذا انتابك الشك.. يقطع أفكارك ذلك الشـــخص بلطف ويُخبرك بأنه لا شيء عليك طالما تُسدد ما أنفقته مع نهاية كل شهر!

والعجيب أنك إذا بدلت ذلك العرض المُقدم لك، وعرضت أنت على ذلك الموظف أموالك وسألته أن يفتح لك حسابًا بنكيًّا، ستجد أن إجراءات فتح حساب بنكي ليست ببساطة إجراءات الحصول على بطاقة ائتـــمان، مع أنك في الأولىٰ تُسلمهم المال وهم يـمنحونك إياه في الثانيــــة.. ذلك لأنك أنت السلعة في المعاملة الثانيـــة.

وتلك البطاقة تم ابتكارها لاستدراج "غير الأغنياء" ولو علم ذلك الذي يبيعها لك أنك غنيٌّ تـملك ثروة، لما عرضها عليك، فالأغنياء الذين ذكرتهم لك لا يشترون شيئًا لا يملكون ثمنه، لذلك أصبحوا أغنياء، وبالتالي فإن تلك البطاقة عديــــمة الفائدة لبائعها إن باعها لغنيّ!

هو يحاول بشتى الطرق المجانية دسّها في جيبك، بعد ذلك يترك المجال لمبادئ علم النفس والإحصاء ونتائج الاحتمالات لتعمل عملها..

ففي دراسة أجراها البروفيسور **Utpal Dholakia** الباحث في مجال التسويق والاستهلاك وجد أن المُستهلك يميل إلىٰ الإنـفاق أكثر إذا استخدم بطاقة ائتمانية للدفع، في حين يكون الإنفاق أقل للمُستهلك نفسه في حالة استخدام النقود الورقية (كاش)!

ويرجع ذلك لصعوبة اتخاذ قرار الشراء في حالة استخدام أوراق نقدية، حيث يُولّد إنفاق النقود الورقية "ألمًا نفسيًّا" إذ تربطنا بها علاقة وثيقة، لأننا نعلم الوقت الذي استغرقناه في كسبها، وهو ما يُصعّب علينا التخلي عنها بسهولة وبالتالي نتجنب الإنفاق غير الضروري.

أما في حالة استخدام بطاقة ائتمان فإن هذا الحاجز النفسي يزول تمامًا حيث إنك لن تشعر بتناقص أموالك، فالبطاقة الأنيقة مازالت كما هي مما يجعل قرار الشراء أسرع، بل إن الدراسة أوضحت أن المُستهلك يميل إلى شراء أطعمة غير صحية أو منتجات غير ضرورية في حالة استخدام بطاقة ائتمان وهي ظاهرها اسمها **Impulse Buying**.

وبالطبع الأمر ينطبق على استخدام بطاقات الخصم **Debt Cards** أثناء التسويق، لكن في حالة استخدام بطاقة الخصم أنت تُنفق من مالك حيث يتم خصم الإنفاق من حسابك الشخصي وبالتالي لن تشتري ما لا تملك ثمنه.. أما أموال بطاقة الائتمان فهي ليست أموالك، هو دينْ استجلبته دون داعٍ، وموعد رده بعد ثلاثين يومًا، لذلك ستغلبك شهوة الشراء والإشباع الفوري لا محالة وتدفعك نفسك أن تشتري وتطمئنك أنك سترد الدينْ في وقته.

وهنا تُخبرنا الإحصائيات أن ٧٠% من حاملي بطاقات الائتمان لا يستطيعون سداد ما أنفقوه في الوقت المُحدد، وبالتالي يتم فرض غرامات تأخير ذات فائدة مرتفعة عن كل شهر تأخير، وإذا عجز الشخص المدين عن السداد، تتراكم غرامات التأخير حتى تتجاوز الدينْ الأصلي نفسه!!

وهذا هو أشد أنواع الربا (ربا الجاهلية) الذي نزل فيه القرآن، حيث كان أهل الجاهلية يفرضون زيادة على المدين المُتعسر إذا تأخر عن سداد الدينْ، تمامًا كما هو الحال مع بطاقات الائتمان الحالية!

فنزل القرآن ينهي المؤمنين عن ذلك ويأمرهم بطلب أصل الدين فقط دون زيادة، وأنذر الذين لم ينتـــهوا عن معاملات الربا بالحرب!!

«يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين.
فإن لم تفعلوا فأذنوا بحربٍ من الله ورسوله»

وفي آية أخرىٰ توعد الله الجبار أموال الربا بالمحق، والمحق هو الإبادة:
«يـــمحق الله الربا ويُربي الصدقات»

حرب مع الله الجبار وإبادة للأموال.. والأشد من ذلك تخبط المعيشة!
«الذين يأكلون الربا لا يقومون إلا كما يقوم
الذي يتخبطه الشيطان من المس»

التخبـــط.. لفظة قرآنية دقيقة وصفت حال كل من أقحم نفسه في دوامة الربا، كلما قام وقع، وكلما سدّ استدان، وكلما اشتهىٰ اشترىٰ، رزق دون بـــركة، وزرع بلا حـــصاد، وشغل حـــصيلته فراغ! لذلك لا تأخذ بأسباب الفقر ثم تشتكي عُسرة الحال.

مماطلة الديْن

بينما كان النبي ﷺ يجلس مع الصحابة ﵃ إذ رفع رأسه إلىٰ السماء ثم وضع راحته علىٰ جبهته، ثم قال: سبحان الله ماذا نَزَل من التشديد؟ فسكت الصحابة وفزعوا.. فقال رسول الله ﷺ:

«والذي نفسي بيده لو أن رجلًا قُتِل في سبيل الله ثم أُحيِي ثم قُتِل ثم أُحيِي ثم قُتِل وعليه دين ما دخل الجنة حتىٰ يُقضىٰ عنه دينه»

هذا عن الشهيد الذي له من الأجر ما لايعلمه إلا الله، الشهيد الذي يرىٰ مقعده من الجنة ساعة موته، الشهيد الذي يُرافق الأنبياء يوم القيامة ويُوضع علىٰ رأسه تاج الوقار، يُعطَّل له كل ذلك الأجر حتىٰ يُقضىٰ عنه ديْنه!! وإني علىٰ يقينٍ أن الله الودود الرحيم يُسخر للشهداء من يقضي عنهم دينهم حتىٰ لايُعطل لهم أجرًا، لكن ضرب النبي ﷺ المثل بالشهيد لعظم التشديد وعدم التهاون في مماطلة الديْن، فلو كان الحال كذلك مع الشهداء، فما ظنك بمن دونهم!!

ذلك لأن الديْن حــقٌّ من حـــقوق العباد، والله هو العدل الحق، رحيم يغفر ما بينه وبين العبد، لكنه -سبحانه- إن تجاوز عن الحقوق والمظالم التي بين العبد والناس.. ظلمهم.. وهو الذي لايُظلَم عنده أحد.

حتى الميراث.. تُعطَّل قِسـمته بين الورثة حتى يتم سداد الديْن أولًا:

«من بعدِ وَصِــيَّةٍ يُوصِي بها أو دَيْـــنٍ»

لذلك لا تستدِن إلا للضرورة القصوى، وأنا أقصد هنا الديْن الحسن غير المشروط بربا، فقد كان المُختار ﷺ يستعيذ بكثرة من الديْن، فسأله رجلٌ مرة: يا رسول الله ما أكثر ما تستعيذ من المَغرم! فقال رسول الله ﷺ: «إن الرجل إذا غَرِم حدّث فكذب ووعد فأخلف».

وإن كان لا بد من الديْن، فليكن أول همك بعد أخذه هو سداده، بأن تجتزئ جزءًا من دخلك لقضائه، واعلم أن قضاء الديْن مُقــدمٌ على الصدقة خاصة إذا حان وقت رد الديْن إلا أن يأذن لك الدائن (الشخص الذي أقرضك) بأن تتصــدق وتؤخر سداد الديْن له.

فمـــــاطلة الديْن مع القدرة على سداده من أسباب الفقر!

عقــــوق الوالديـــــن

فليفعل العاق ما شاء.. فإنه غير موفــــق

قيلت هذه الحكمــــة على لسان الحياة
الحياة التي نقلت لنا أخبار العاقيـــن وما زالت تفعل
حكمــــة سارية كجاذبيــــة الأرض.. الكل خاضــعٌ لها
والأمر كله لله رب الســـماوات والأرض
فالأرض تجـــذب إليها كل شيء!
لا فرق عندها بين قوي وضعيف.. أبيض وأسود.. جماد وبشر
لا تُميز بين عالِم درس قانون جاذبيتها وجاهل لم يســـمع به
لا أحد فوق قانون الجاذبـــية.. شاء من شاء، وأبى من أبى!!

كذلك العقـــوق..
كل من حام حوله حُـــكم عليه بــغياب التوفيق وانــعدام البركة
حتى ولو كان عابدًا مُنقطعًا للعبادة.. أو عالـمًا آخذًا بالعلم إرث الأنبياء
العقـــوق نار يلتهم لـــهيبُها أعـــمالَ صاحبه فيجعلها هباءً منثـــورًا

يا من يتجنب والداك الحديث معك لطول لسانك وعلوّ صوتـــك، رجاءً كُف عن إخبارنا بأن حظك سيئ وأن الدُّنيا لك عابســـة، القدر لا يُعاكسك بل أنت الذي تُعاكسه، لا تتعجب أنك ما زالت تركض مكانك وكل من تعرفهم سبقوك، صدِّق بأن الأبواب تُغلـق في وجهك عـــمدًا لا مصادفة، أرِح شفتيك من الشكوىٰ وأنزلهما عند قدم أُمـك ويد أبيـك ولا ترفعهما إلا وقد غفرا لك.. يُفتح لك!

ويا من أصبحتْ نصائح أمـها لها ثرثرة، وأوامرها سفسطة كلام، أنتِ لست محسودة، ولا يتآمر عليكِ كوكب الأرض لإفشالكِ، كل ما في الأمر أن الدنيا لن تبتسم لكِ إلا بدعوة راضية عفوية تنطقها تلك التي بدت نصائحها قديمة لا تواكب عصركِ، لكنكِ بعبوسكِ لها لم تظفري بتلك الدعوة بعد، فلا تتهمي الحسد وتظلميـه، دواؤكِ عند أعتاب قلب أمـــكِ.. فاقصديه!

لكل من عاق والديـــه بنظرة.. بكلمة.. بصوت.. بجدال أو بعصيان، كن أمـــيناً وأنت تسرد قصتك، قبل أن تحكي قسوة الحياة عليك، اروِ لنا أولًا قســـوتك علىٰ والديك!

لا أحد يُولد وفي فمه ملعقة ذهب
وليس هناك من هو محظوظ ومن هو سيئ الحظ
ولكن هناك من هو عاق لوالديــــه ومن هو بار بهما

هذا الذي تُفتّح له الأبواب ويأتيه الرزق من حيث لا يحتسب
أطعَم قلب أمه بملــعقة رضا.. فبدا وكأنه وُلد وفي فمه ملعقة ذهب
وأســـعد قلب أبيــه إحسانًا.. فابتسم له الحظ وأســـعده!

وذاك الذي قُبلت سيرته الذاتية للعمل دون مئات المُتقدمين
كتبت له الملائكة في سيرته مهارة لم يذكرها هو (مُحسنًا بارًا بوالديه)
فإن عادل أقرانه في أسباب الأرض.. تفوق عليهم في أسباب الســماء

ألا أُخبرك سرًّا
إن دعوة تدعوها أمي وهي متكئــة في غرفتها
يــهتز على إثرها وول ستريت.. وتُتمم بها صفقة ظنناها ضاعــت
وتنحل بها عُقدة فشلتْ في حلها عشرات المحادثات والاجتماعات

إنه التوفيـــــــــــــق.

قصة أصـــحاب الجنة

كـما أن الصدقة سببٌ للزيادة والبركة فإن المنـــع سببٌ للمنـــع، هكذا هي قوانين القرآن الواضحة، فإن أعطاك الله الكريم وبخلت، ستُمنـــع! وليس بالضرورة أن يكون المنع نقصًا في المال مباشرة، لكن يـمكن أيضًا أن يكون نقصًا في بركة الـمال، وعكة صحية أنفقتَ على إثرها قدرًا من المال يُعادل الذي بخلتَ به، عُطلًا بالسيارة جاءك من حيث لا تـحتسب، صفقة تجارية كادت أن تُـتمم ثم انفكت!

ولا أملك الـــحق أن أُجزم بذلك، لكن ما أستطيع أن أُجـــزم به أن الله الحكيم أمرنا أن ننظر دائـمًا في أنفسنا عند نزول المصائب، فنُـــلح عليها ونحاسبها ونُشدد السؤال، هل قصرت؟ هل أذنبت؟ لعلّي ظلمت أحدًا وأنا لا أدري! فنظل هكذا حتى يُسيطر علينا حال دائم لـمُحاسبة النفس وفلترة الذات، لذلك كان سعيد بن الـمُسيب إذا تعثرت دابته يقول "ماذا فعلتَ يا ابن المُسيب حتى تتـعثر الدابة؟" ولا عجب في استفهام سيـد التابعين رحمه الله، فقد قال الله تعالىٰ:

«وما أصابكُم من مُصيبة فبِما كَسَبت أيديكُـم ويعفو عن كثير»

وفي سورة النساء يُخبرنا الله العليم الحكيم:
«ما أَصَابَك من حسنةٍ فمن الله وما أَصَابَك من سيئةٍ فمن نَفسِك»

لذلك يقول ابن مسعود ﵁:
"إن المؤمن يرىٰ ذنوبه كأنه قاعد تحت جبل يخاف أن يقع عليه"

لكننا أسفًا في هذا الزمان أغوانا الشيطان وزيّن لنا فأصبحنا وأمسينا نُعلّقِ كل ما يحدث لنا من مصائب علىٰ العين والحسد أو أي أمر آخر يبعد الشبهة عن النفس، فلا يكلّف الواحد منا نفسه إذا مر بيوم سيئ أو غاب عنه التوفيق أن ينظر في أفعاله ويحللها، فإن عبوسًا في وجه الزوجة دون سبب وهي مُتبشبشة مُحسنة كاف لأن يقلب يومك رأسًا، وكلمة غلفها كِبر تقولينها لجارتكِ كافية لأًن تذهب بإحدىٰ النِّعم!

ولعل قصة أصحاب الجنة التي ذكرها الله تعالىٰ في سورة القلم تُفسر لنا آلية عمل الموانع عامة، وموانع الرزق خاصة، وكيف أن تلك الموانع تعمل في صمت أخفىٰ من دبيب النمل ومع ذلك تُبيد كل شيء، وتُفسر أيضًا تلك القصة كيف أن أسباب تلك الموانع هي أسباب دقيقة تبدو هيّنة لا يعدّها أغلبنا ضمن صغائر الذنوب.

والقصة تعود إلى رجلٍ صالحٍ كان يملك بُستانًا فيه من كل الثمرات، سمىٰ القرآن الكريم ذلك البُستان جنّة دلالة على طيب ثـمـاره، وكان ذلك الرجل الصالح لا يدُخِل بيته ثمرة من ثمار تلك الجنة حتىٰ يقسمه إلىٰ ثلاثة أقسام، قسم للفقراء والمساكين، وقسم لأهل بيته، وقسم يرده إلىٰ الأرض للزراعة، بارك الله الشكور تلك الجنة وثمارها، وظل الرجل علىٰ عهده حتىٰ يوم مماته فأوصىٰ بنيه بحصة المساكين.

مات الرجل الصالح وورثه أبناؤه من بعده فأصبحوا (أصحاب الجنة)، فابتلاهم الله تعالىٰ بأن جعل محصول العام الذي ورثوا فيه جنة أبيهم أضعافًا مضاعفة، فلما رأىٰ أصحاب الجنة تضاعف المحصول في بستانِهم تحركت أطماعهم وهمست لهم أنفسهم بأنهم إذا باعوا نصيب المساكين عوضًا عن التصدق به فسيصبحون أغنىٰ أغنياء قريتهم!

أعجبتهم الفكرة وناقشوها بينهم فوجدت قبولًا عندهم كلهم إلا واحدًا منهم لم يرضَ بها، لكن غلبه رأي الأغلبية الذين عزموا علىٰ تنفيذ فكرتهم رغمًا عنه، فبيّتوا النيّة علىٰ أن يقطفوا محصول الجنّة باكرًا قبل طلوع الشمس متخفين حتىٰ لا يشعر بهم المساكين فيتزاحمون عليهم، وهكذا ناموا ليلتهم والفكـــرة في الرأس لم تتجاوزه بعد!

فنقل القرآن خبرهم بداية من الآية ١٧ في سورة القلم:
«إنّا بَلوناهُم كما بَلَونا أصحاب الجنّة إذ أقسموا لَيَصرِمُنّها مُصبِحين»
«ولا يستثنون»

يصرمُنّها: أي يقطعون ويقطفون ثمارها.
لا يستثنون: أي لا يتركون حصة ونصيب المساكين منها.

لم تنقل لنا الآيات أي فعل قام به أصحاب الجنة بعد، فالأمر ما زال قسمًا وعزمًا منهم على تنفيذ فكرتهم بمنع حصة المساكين من المحصول، لكنهم لم يُنفذوا تلك الفكرة، هم فقط بيّتوا النية لفعلها صباحًا وناموا، والمُتدبر للقرآن يتوقع أن تُستكمل القصة أولًا بأن يُنفذ أصحاب الجنة فكرتهم عمليًّا ويحرموا المساكين فيأتيهم العذاب والعقاب بعد ذلك!

لكن هذا لم يحدث! لم يُنفذ أصحاب الجنة فكرتهم أصلًا، لم يستطيعوا، جاء المنع من الله مباشرة بعد تبييت نيّة المنع منهم، فقط النيّة، فاخترقت آيات المنع الأحداث كالصاعقة:
«فَطَافَ عليها طائِفٌ من ربِك وهُم نائمون. فأصبحت كالصَّرِيم»

طاف عليها طائف: أي نار مُحرقة تسوقها ريح.
الصَّرِيم: هو الليل المُظلم.. أي أصبحت الجنّة الخضراء كالليل المُظلم.

احترقت الجنّة وهم نائمون لا يعلمون شيئًا عما حدث، وأمام الناس هم برآء لم يفعلوا شيئًا، حتى المساكين أنفسهم ربما تعاطفوا معهم، فهم لم ولن يعلموا أن أصحاب الجنة قد عزموا على ألا يعطوهم نصيبهم، فلا أحد يعلم نيّة المنع غير الله القدير وأصحاب الجنة أنفسهم!

وهكذا تعمل الموانع في صمت وبأسباب خفية غير مُشاهَدة، ولو أن أصحاب الجنة يعيشون الآن بيننا لخرجوا لنا في ثوب الضحية صارخين قائلين حسدونا الناس على جنتنا الخضراء، والعين أحرقت ثمارنا الطيبة، لكنهم لم يفعلوا.. اتهموا أنفسهم رغم أنه لا دليل مادي يُدينهم، علموا أن الله يعلم ما تُخفي الصدور، فهموا الدرس حتى لا يُضطروا لإخذه مرارًا..

«فتنادوا مُصبحين. أن اغدوا على حرثِكم إن كُنتم صارمين»
«فانطلقوا وهم يتخافتون. أن لا يدخلنّها اليوم عليكم مسكين»
«وغدوا على حرد قادرين» الحرد: أي المنع

وأول ما رأوا جنّتهم مُحرقَة كالليـــل المُظلم عرفوا سبب المنـــع واعترفوا به ورجعوا إلىٰ الله نادمين:

«فلما رأوها قالـــوا إنا لضآلون. بل نحن محرومـــــون»
«قال أوســـطهم ألم أقل لكم لولا تسبحون»أوسطهم: أي أعقلهم
«قالوا سبـــحان ربِّنا إنا كنا ظالـــمين»
«فأقبـــل بعضهم علىٰ بعض يتلاومـــون»
«قالوا ياويلنا إنا كنا طاغيـــــن»
«عسىٰ ربنا أن يُبدلنا خيرًا منـــها إنا إلىٰ ربّنا راغبون»

ضاعت جنتهم بنيِّة سيئة بيتوها لم تتلطخ بها أيديهم بعد، فما ظنك بمماطلة دين أو عقوق والدين أو تعامل بربا أو بخس أموال، انظر في نفسك دائمًا وحاسبها، حطم ذلك الصنم الذي طالما حمل عنك أوزارك فسميته حسدًا، واخلع عنك ذلك الرداء الذي أخفيت به عيوبك فوصفته عينًا، وأعقل الدرس حتىٰ لا يطـــــول بك بلاء، واعلم أن الحياة ليست بسطوحها بل بخفاياها، والناس بقلوبهم لا بوجوههم.

أنا أكـــثر منـــك مالًا

الكِـبر مانعٌ آخر من موانع الرزق، وخطورته أنه يُسيطر علىٰ القلب قبل أن يُسيطر علىٰ الجوارح فيستنفر عمل الموانع دون أسباب ظاهرة، عُجْب يصيب القلب فيظن صاحبه أنه هو العبقري الفذ الذي يستطيع أن يحوّل التراب إلىٰ ذهبٍ ويأتي بالسمكة وهي في بطن أمها.

تكبّر إبليس فلحقته اللعنة إلىٰ يوم القيامة، وتكبر قارون فخسف الله به وبدارِه الأرض، قارون الذي كان يملك من الخزائن ما لا يستطيع العُصبة من الرجال الأقوياء حمل مفاتيحها، المفاتيح فقط، فما ظنك بالخزائن نفسها، ومع ذلك ذهب الله بها في غمضة عين حين قال قارون متبجحًا مُنكرًا فضل الله عليه «إِنَّمَا أُوتِيتُهُۥ عَلَىٰ عِلْمٍ عِندِي» فابتلعت الأرض قارون ودارَه وخزائن الكنوز في لمح البصر!

تكبر واستعلىٰ صاحب الجنة الذي ذُكِرت قصته في سورة الكهف، فقال لصاحبه وهو يجادله أنا أكثر منك مالًا وأعز نفرًا، إنكار مبين لفضل الله، فبدأ يستنفر موانع الرزق التي تبيد عمل سنين في لحظات!

زاد في الكِـبر فقال ما أظــن أن تبيـد هذه أبدًا.. يقصد جنتــه! ثـم استدرجه العُجب الذي بدأ بـمجادلة مع صاحبه فوصل به إلىٰ إنكار الموت فقال وما أظن الساعة قائمة!! أنكر الموت حتىٰ يُرضي غرور نفسه التي تعلقت بالدُّنيا، وحين تيقن أن إنكاره للموت مبنيّ علىٰ كِبرٍ واهٍ وأن الموت حقيقة غير قابلة للجدل، أراد أن يُشبع طمع نفسه فقال ولئـِن رُدِدت إلىٰ ربي لأجدن خيرًا منها منقلبا.

فكانت مُحصلة هذا الاستعلاء والإعجاب بالذات أن هلكت جنته بين ليل ونهار ولم تُغنِ عنها كل الأسباب المادية التي اغتــر بها:

«وأُحيط بثمرِهِ فأصبح يُقَلّب كفّيهِ علىٰ ما أنفق فيها وهي خاوية علىٰ عُروشِها ويقول ياليتني لم أُشرك بربي أحدًا»

يا ليـتني لم أُشـرك بربي أحدًا.. لـكن القرآن لم يذكر أن الرجل كان يعبد أحــدًا مع الله تــعالىٰ، فلماذا قال تلك الكلمات حين ندِم؟ ذلك لأنه أشرك نفسه مع الله في الفضل، وهذا هو حال كل مُستكبر، لسان حاله هو إنـما أوتيته علىٰ علم عندي، غرّته الأسباب حتىٰ نسي رب الأســباب، فأتته الـموانـــع من حيث لا يحتسب.

والعجيب أنني وجدت الكثير يتخذ قصة ذلك الرجل كمرجع لتأويل الاعتقاد بأنه يمكن للإنسان أن يحسد نفسه!! بل ويقدم البعض العلاج وينصح بأن يقول المرء لنفسه "ما شاء الله لا قوة إلا بالله" حتى يتجنب حسد النفس، امتثالًا للنصيحة التي قدمها الجار الصالح للرجل المُستكبر صاحب الجنة:

«ولولا إذ دَخَلت جَنّتك قُلت ما شاء الله لا قوة إلا بالله
إن ترَنِ أنا أقل منك مالًا وولدًا»

لكن مُسمى "حسد النفس" هو من خدِع الشيطان حتى يُزين للإنسان غروره، والمُسمى الصحيح الحقيقي لهذا الاعتقاد هو "الإعجاب بالنفس"، لايحسد الإنسان نفسه بل تُعجبه نفسه، لا يحسد الإنسان نِعمه بل يستكبر بها ويظن أنه هو الذي صنعها، يتفاخر بالأنا فينسى فضل ربه، لذلك عندما يفقد تلك النِّعم هو يفقدها عقابًا لتكبره واستعلائه لا لإنه حسد نفسه كما زين لنا الشيطان.

وقولة "ما شاء الله لا قوة إلا بالله" يجب أن يُقرها القلب قبل اللسان، هي اعتراف بفضل الله وخضوع لقدرته هدفها تحطيم الأنا..

سيدنا سليمان-عليه السلام- الذي وهبه الله مُلك الأرض كلها، خرج على الناس ونادى فيهم قائلًا:

«يا أيها الناس عُلِّمنا منطق الطيّر وأوتينا من كل شيء
إن هذا لهو الفضلُ المبين»

ها هو النبي سليمان -عليه السلام- يُخبر الناس بنِعمه وعلمه ومُلكه، لكنه قال عُلمنا منطق الطير وأوتينا من كل شيء، نسب العلم إلىٰ الله العليم فقال (عُلِّمنا) ولم يقل أنا أعلم! ونسب العطاء إلى الله الوهاب فقال (أوتينا) ولم يقل أنا أملك! ونسب الفضل لله فقال إن هذا لهو الفضل المُبين.. فدام مُلك النبي سُليمان حتىٰ مات وهو علىٰ عرشه وجنوده يملئون الأرض عملًا وطاعة له عليه السلام.

أما قارون فهو أيضًا أخبر الناس بنِعمه وعلمه ومُلكه، لكنه نسب العلم إلىٰ نفسه فقال إنما أوتيته على علم عندي، وخرج علىٰ قومه في زينته متفاخرًا حتىٰ إن البعض حسدوه وقالوا يا ليت لنا مثل ما أوتي قارون إنه لذو حظ عظيم، فخسف الله بقارون ومُلكه الأرض، لا لأنه حسد نفسه ولا لأن الناس حسدوه بل لأنه تكبر واستعلىٰ!

وصاحب الجنة أيضًا أخبر جاره بنِعمه وعلمه ومُلكه، لكنه قال (أنا) أكثر منك مالًا وولدًا ولم ينسب الفضل إلىٰ الله فهلكت جنته!

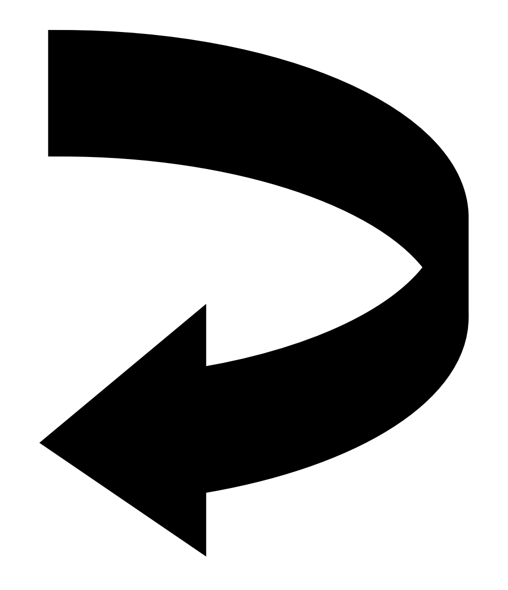
وفرعون هو الآخر نادى في قومه يخبرهم بنِعمه وعلمه ومُلكه:
«ونادىٰ فرعــون في قومــهِ قال يا قــوم أليس لي مُلك مصر وهذهِ الأنـــهار تـَجري من تحتي أفلا تُبصرون»

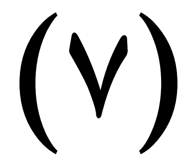
فغرق فرعون هو وجنوده أجمعون وترك مُلكه الذي تفاخر به، لا لإنه حسد نفسه أو حسده الناس لكن لأنه تكبر واستعلىٰ!

سُليـمان وقارون وفرعـــون وصاحب الجنة
جـميعهم تـــحدثوا عن النِّـــعم أمام الناس
لكن كان حديث النبي سُليـــمان شُـــكرًا
وحديثــهم جميـــعًا كِبـــرًا
فبقي مُلكه عليه الســـلام وزال مُلكهم!
فلا تــخشَ حســـد النفس بل اخش غرورها
ولن تُصيبـــك أعين الناس بقدر ما يُصيبــك ذنبك!

أما وقد عرفت موانـــع الرزق

فإليـــك بعض أســـبابه







كُن مُتميزًا ولن يتـــجاهلوك

نقضي ما يقرب من خمسة عشر عامًا في الدراسة حتى يحصل كل واحد منا على اللقب المنشود الذي سيظل مُرافقًا لصاحبه بقية عمره، فهذا أصبح طبيبًا، والآخر مهندس وذاك مُحاسب، وصاحبه مُحامٍ، تخصصات كثيرة جدًّا تمنح أصحابها هويتهم وكأنهم لن يكونوا شيئًا مذكورًا حتى يحصلوا عليها.

يــحمل كل واحد لقبه الذي صبر لأجله خمسة عشر عامًا متشوقًا لبذل العمل وتحصيل المال وهو يظن أن تلك المدة كافية لجعل الوظائف تبحث عنه قبل أن يبحث عنها حتىٰ يصطدم بسوق العمل فيجد أن أغلب الوظائف تحتاج إلىٰ خبرة ولا أحد يرغب في توظيف خريج جديد كل حصيلته عقد ونصف من طلب علم قد نُسي أغلبه!

وآخر حال بينه وبين التخصص الذي يُريده درجتان أو ثلاث كان يُمكن أن يُحصلهما إذا لم يُنسِه التوتر أن أرغفة هي جمع كلمة رغيف وأن كلمة حليب لا جمع لها في اللغة العربية، وهكذا تم تحديد مصيره عُنوة لأسباب لا علاقة لها بسوق العمل ليدخل في حالة اكتئاب ويظن أنه سيظل سجينَ مـــجالٍ لا يـُحبه إلىٰ الأبد.

وآخر فاته قطار التعليم التقليدي لأسـباب قهرية فظن أنه كُتب عليه أن يشغل الوظائف الدون ولا حق له في وظيفة كريـــمة..

حتىٰ أولئك الذين اتخذوا سبيل التعليم التقليدي حتىٰ وصلوا نهايته، يحصلون علىٰ لقب في النهاية ويركنون إليه فيتوقفون عن تعلُّم أي جديد ظانين أنهم قد حصّلوا قدرًا من العِلم كافيًا لإدارة كوكب الأرض!

قيود فُرضت علينا وأُجبرنا على الالتزام بها وفيها بخس واضح لإحدى الهبات الإلهية التي وهبها الله لنا وأودعها في نفس كل واحد منا دون استثناء، رجال ونساء، أطفال وشيوخ، سليم وعليل... هِبة التعلُّم!

الجميع له الحق في طلب التعلُّم، لكن أغلبنا يظن أن سبيل التعلُّم هو سبيل واحد فقط ولا يوجد سواه، سبيل التعليم التقليدي للمدارِس، فمن فاته ذلك السبيل أو تفرق به، يظن أن القلم قد رُفع ويستسلم لواقع فُرض عليه ناسياً أن الله منحه أداة تغيير ذلك الواقع، تلك الأداة هي القُدرة على تعلُّم أي شيء!

لا التفوق في مسار التعليم التقليدي ضمان للتفوق في سوق العمل، ولا التأخر فيه سبب للقعود والاستسلام لواقع لم يُفرض على أصحابه، ما زالت الفُرص متاحة للجميع، لمن طال به الزمن وما زال بلا عمل، ولمن أتم الدراسة الجامعية وكلما طرق بابًا سُئِل عن الخبرة، ولهذا الذي فقد وظيفته أو ذاك الذي أراد أن يُغيّرها، حتى ربة البيت التي تريد زيادة دخلها لتغطية نفقاتها لها نصيب.

أيًّا كانت ظروفك، فالتعلُّم سيفتح لك آفاقًا جديدة بإذنٍ من الله لتغيير تلك الظروف، وأقصد هنا المعنى الواسع للتعلّم، لا أقصد العلم النظري الذي يُدرّس في المدارس ولا الاكتفاء بمُطالعة الكُتب فقط، ولكن أقصد تعلّم مهارات عملية تجعلك متميزًا في سوق العمل أو تؤهلك لتأسيس عملك الخاص أو العمل كمحترف حُر.

التعلُّم.. هو السر المُشترك بين كل أغنياء الدُّنيا أيًّا كانت أعمالهم، ترك جيف بيزوز وظيفته في وول ستريت "ليتعلّم" التجارة الإلكترونية في زمنٍ كان فيه استخدام الإنترنت محدودًا فتميز عن الآخرين حتى أصبح أغنى أغنياء العالم، وترك ستيف جوبز الدراسة الجامعية لعدم القدرة على تغطية نفقاتها "فتعلّم" كيف يصنع الحاسوب الشخصي ليؤسس شركة آبل التي خطت قيمتها السوقية الآن ٢ تريليون دولار.

تعلّم إيلون ماسك علوم الفضاء وصناعة الصواريخ من خلال قراءة الكُتب ومُصاحبة خبراء هذا المجال فشارك في تأسيس شركة سبيس إكس Space X والتي تعد أول شركة "خاصة" تُرسل مركبة فضائية إلى الفضاء فوجد نفسه ينافس على مقعد أغنى رجل في العالم.

حتىٰ سيدنا سُليـمان -عليه السلام- الذي أتاه الله مُلك الدُّنيا كلها حين أراد أن يصف هذا المُلك قال «وأوتينا العلـم» وحين أقام مُسابقة بين جنوده لإحضار عرش ملكة سبأ، فاز بها مَن عنده علم مِن الكتاب، وسيدنا يوسـف -عليه السلام- تولىٰ خزائن الأرض لعـلم عنـده تـميز به، نَعَم علم الأنبياء هو علم خاص ولكنها إشارة إلىٰ أن العلم أساس التميز.

ولا عُذر لأحد هنا، فالله العدل أودع في كل واحد منا دون استثناء القدرة علىٰ التعلُّم، فهذا ستيفن هوكنج **Stephen Hawkin** أشهر علماء الأرض في الفيزياء النظرية، ظل أكثر من خمسين عامًا مُصابًا بمرض التصلب الجانبي الذي أفقده القدرة علىٰ الحركة والنطق فأصبح مشلولًا تمامًا، ومع ذلك استطاع أن يتفوق علىٰ أقرانه من علماء الفيزياء حيث كان يقضي الساعات الطويلة في التدريب علىٰ إجراء الحسابات والمعادلات المُعقدة في ذهنه حتىٰ أصبحت إحدىٰ ملكاته.

هيلين كيلر **Helen Keller** فقدت السـمع والبصر بعد عام من ولادتها ومع ذلك تعلمت الفرنسـية والألـمانية وحصلت علىٰ البكالوريــوس في الآداب والدكتوراة في الفلسفة، ألفت ثـمانية عشر كتابًا، وسافرت إلىٰ ٣٩ دولة وأسست منظمة هيلين كـيلر الدولية لأبـحاث البصر!

والأمر لا يعتمد على الذكاء بقدر ما يعتمد على المُداومة والتدريب، ربما تتذكر أول مرة حاولت فيها قيادة دراجة هوائية وكيف أن الأمر كان أقرب للمُستحيل منه إلىٰ المُمكن، لأنه بالفعل واحد من أعقد الممارسات على الإنسان حيث يحتاج إلىٰ توافق عضلي عصبي إعجازي لا يتحقق إلا بالمُداومة والتكرار، ولا أبالغ حين أقول إن أغلب المهارات التي تحتاجها لتتفوق في سوق العمل أقل تعقيدًا منه.

تُخفِق عشرات المرات، تقوم وتسقط، لكن مع المُداومة والتكرار تجد نفسك في النهاية تقود الدراجة باتزان وتسير بها مسافات طويلة وكأنها مَلَكة وُلدت بها، ثم تحاول أن تُطور من مهاراتك فتجرب قيادة الدراجة بذراعٍ واحدة بدلًا من اثنتين، يكون الأمر صعباً في البداية لكن مع التدريب تُتقنه بامتياز، ثم تُحاول قيادتها وذراعاك في الهواء لتجد أن الأمر نجح معك بعد مدة من الزمن.

والأمر نفسه يحدث عند التدريب على قيادة سيارة أو محاولة الكتابة على لوحة مفاتيح (كيبورد) أو تعلُّم السباحة، كلها أمثلة توضح آلية عمل تلك المعجزة الربانية الكامنة بداخلنا، لكن للأسف استسلم الكثير منا لقيود التعليم التقليدي فتوقفنا عن التعلُّم الذاتي وعطلنا تلك الآلية.

اكتشف علماء الأعصاب أن إتقان مهارة معينة يعتمد على سرعة نقل الإشارات العصبية داخل الدماغ، فمثلًا لو أنك تكتب ببطء على لوحة المفاتيح فهذا يعني أن الإشارات العصبية داخل دماغك تنتقل ببطء من خلية عصبية لأخرى، لكنهم اكتشفوا أنه بالتدريب والمُداومة تتكون طبقة حول الخلايا العصبية تُسمى (المايَلين Myelin) تلك الطبقة تجعل نقل الإشارات العصبية أسرع بين الخلايا، ومع زيادة التدريب يزيد سُمك طبقة المايلين مما يجعل سرعة نقل الإشارات العصبية تصل إلى مائة ضعف.. مما يعني إتقان المهارة.

هذا الاكتشاف يؤكد أن المواهب الخاصة لا تُولد مع الإنسان، ولكنها تُكتسب بالتدريب والمُداومة، والموهبة التي وُلد بها جميع بني آدم هي موهبة التعلُّم، لذلك أنت يُمكنك تعلُّم أي مهارة تجعلك مُتميزًا في سوق العمل طالما خصصتَ لها الوقت والجهد، والأمر ينطبق أيضًا على المهارات الإبداعية، لذلك قال توماس إديسون: إن العبقرية واحد بالمئة إلهام وتسعة وتسعون بالمئة مجهود، وقال أينشتاين: أنا لست ذكيًّا ولكنني أقضي وقتًا أطول في حل المُشكلات، وقال مايكل أنجلو الرسام والشاعر الإيطالي: لقد كنت كادحًا قبل أن أكون عبقريًّا. لكن كيف نستغل هبة التعلُّم للتميّز في سوق العمل؟

خمســـة أيام

هرب من الحروب الأهلية في إفريقيا، ولجأ إلىٰ أحد البلدان العربية، يتحدث الإنجليزية دون إجادة مع قليل من العربية التي تعلمها خلال مدة إقامته، وجد الأمان في البلد الجديد لكنه لم يـجد لقمة العيْش أو بمعنىٰ أدق لم يعرف كيف يبحث عنها، فافترش الطريق وعاش علىٰ صدقات العابرين، أراد أن يُغيّر حاله فظن أن السفر إلىٰ بلد أوروبي مزدهر هو الحل فقدَّم طلب لجوء لكن رُفض طلبه.

ظل مُتمسكًا بأمل السفر واتخذه سُلوة لحاله، فكان كلما ثارت نفسه التي لم تبلغ الثلاثين بعد وانقلبت عليه، هدأ من غضبها وربت عليها بأنه سيسافر يومًا ما، كيف ومتىٰ؟ هو لا يعلم، نهار يطويه ليل، وليل يعقبه نهار حتىٰ مضى قُرابة عام ولم يتغير حاله!

بعد أن تيقن أن ذلك السفر الذي تمناه لن يأتيه، وبدا له أنه سيبقىٰ في بلد اللجوء إلىٰ أن يشاء الله، قرر أخيرًا أن يبحث عن عمل، لكنه لم يكن لديه أي خبرة في أي شيء أو حرفة يُتقنها، فكان يبحث عن أي عمل!

هو يبحث عن عملٍ يستطيع أي شخص القيام به، فكانت فرصته ضئيلة جدًّا خاصة أنه لم يجِد العربية بعد، طال به البحث فافترش ذات مرة على طريق مقابل لساحة غسيل سيارات، كانت مُشاهدة السيارات وهي تمر بمراحل الغسيل المختلفة ومراقبة عمل العاملين بالساحة نوعًا من التسلية له يقضي به الوقت.

تعرف على أحد العاملين بالساحة وكان رجلًا طيبًا في بداية العقد السادس من العمر، يتقاسم معه طعامه أحيانًا، سأله الشاب عن نظام العمل بساحات غسيل السيارات، فأخبره الرجل أن العمل في أغلب ساحات الغسيل يعتمد على البقشيش الذي يدفعه الزبون للعامل بجانب مُرتب رمزي يضعه مُدير الساحة للعاملين بها، بدت علامات التعجب على الشاب! لكن أكد له الرجل أنه يعمل بالساحة منذ اثني عشر عامًا والدخل الذي يأتيه منها يكفيه هو وأسرته.

أُعجب الشاب الإفريقي بالفكرة وطلب من الرجل أن يُعلّمه تلك الحرفة، يُصاحبه ويُساعده دون أجر حتى يتعلّم خطوات الغسيل وكيفية التحكم بمُسدس الماء ذي الضغط العالي والأمور الأخرى، وافق الرجل واستأذن المُشرف على الساحة فأذِن له.

خمسة أيام فقط كانت كافية ليتعلّم فيها الشاب كل خطوات الغسيل، تحسنت حياته قليلًا، فكان ينام في الساحة بعد إغلاقها ويستخدم مرحاض الساحة للاغتسال، لكن كانت قائمة العاملين مُكتملة ولم تسنح له أي فرصة للعمل مُستقلًا ولو ليوم واحد، فقرر أن يبحث عن عمل باليومية بساحات السيارات الأخرى.

بعد فترة من البحث وجد عملًا بساحة غسيل تعمل أربعًا وعشرين ساعة على أن يبدأ دوامه بعد مُنتصف الليل وحتى العاشرة صباحًا، تلك الفترة التي يأبى العاملون الآخرون العمل بها لقلة عدد السيارات، تسلّم صاحبنا الزيّ الخاص بالعمل وسلّم جواز سفره لمدير الساحة كضامن له وهكذا بدأ أول عمل رسمي له.

لم يكن عدد السيارات قليلًا كما اعتقد، فقد كان دخل أسبوع واحد كافيًا لدفع إيجار شهر لغرفة يسكنها بدلًا من افتراش الطريق، ولم ينقضِ الشهر الثاني له حتى تمكن من شراء هاتف محمول مُستعمل وخط حيث كان يُسأل كثيرًا عن رقم هاتفه في أثناء بحثه عن وظيفة، وهكذا بدأ يشعر أن حياته تعود للاتزان مرة أخرى بعد أن قضى أكثر من عام تائهًا ضائعًا بلا مأوى!

خمســـة أيام فقط تعلّم فيها حرفة بسيطة فتحت له بصيص أمـــل بفضلٍ من الله بعد أن كان يشعر بالضياع، نقلته من افتراش الطريق وسؤال العابرين إلىٰ سرير مريـــح وغرفة مُغلقة وأجر يحصل عليه مُقابل خدمة يُقدمـها بعرق جبينه، أصبح يـختار الطعام الذي يأكله بعد أن كان يأكل ما بقي من طـــعام الناس.

تـمر الشهور ويأتي أحد مُلاك الفنادق لغسل سيارته، يلفت انتباهه نصف العربية التي يتكلم بها صاحبنا، يفتح حديثًا معه فيلاحظ أنه يتحدث أيضًا إنجليزية لا بأس بها، يعرض عليه وظيفة حامل حقائب في أحد فنادقه شاملة الإقامة الكاملة والطعام بـمرتب لم يكن صاحبنا يحلم به، إضافة إلىٰ بقشيش سيحصل عليه يُعادل تقريبًا دخـله الإجمالي من غسيل السيارات، وتـحويل إقامته من إقامة لاجئ إلىٰ عامـــل!

كاد صاحبنا يطير من الفرح وهو لا يعلم أن فرحة مالك الفندق أكبر لأنه وجد جوهرة نادرة، فمن ذا الذي يتـحدث العربية والإنـجليزية ولم يبلغ الثلاثين بعد ويرضىٰ أن يعمـل حامـل حقائب في فندق ويُقيـم فيه لا يغادره، فطالما كانت تلك الوظيفة نقطة ضعف في نظام الفندق لضعف مستوىٰ اللغة الإنجليزية لكل من يتقدم لها ويرضىٰ بها.

والعجيب أنه حين روى لنا صاحبنا قصته لم يكن يعمل حامل حقائب في الفندق بل وجدناه مُرتديًا بدلة أنيقة تعلوها ابتسامة ثقة، وعلى صدره بطاقة نُقش عليها لقب مُساعد مُدير، ساعدته الإقامة الكاملة في الفندق أن يتعلّم على مدار سنوات ويتدرج في الوظائف ويلمس التحديات المختلفة حتى أصبح مؤهلًا لأعمال الإدارة.

ولا تظن أن مُقابلة مالك الفندق له في ساحة غسيل السيارات هي ضربة حظ وأن كل ما حدث كان صُدفة، لا.. لا حظ ولا صدفة، ما حدث كان ضربة «إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم» فلو قابله مالك الفندق وهو مُفترش للطريق يمد يده، لألقى فيها بعض النقود وغادر دون أن ينبس ببنت شفة، لكنه قابله وهو عامل مُجتهد أهلٌ للحديث فتحدث معه فوجد فيه ضالته.

صدقوا حين قالوا

إن الفُرص دائمًا تأتي مرتدية ثيابًا بسيطة!

من بــــيتها

مات زوجها ولم يترك لها شيئًا سوىٰ ابنة، عليها الاعتناء بها وتغطية نفقات دراستها، وبيت لا تستطيع دفع إيجاره، لتجد علىٰ عاتقها حِملًا لم تحمله من قبل، فتترك بيتها وتعود إلىٰ بيت أبيها لتُصاحب أمها التي تسكنه وحيدة بعد وفاة والدها.

هي وحيدة والديها التي طالما عاشت مُدلّلة، لم يكن أبوها يملك الملايين لكنها كانت كالملكة في بيته قبل زواجها، حصلت علىٰ بكالوريوس الفنون الجميلة لكنها لم تحتك بسوق العمل قط ولا تعرف عنه شيئًا، لكن عليها أن تفعل الآن بعد أن أجبرتها الظروف، لكن كيف تبدأ ومن أين وهي التي لم يسبق لها أن عملت قط!

تستغني عن كل الحُليّ التي تمتلكها فتبيعها لتحصل علىٰ رأس مال محدود، عليها أن تُحسِن توظيفه وإلا فقدت كل شيء، تدعو ربها دعوة المُضطر فيهديها العليم إلىٰ أن تُسجل في دورة تدريبية لتعلُّم الخياطة، مُدتها ثلاثة أشهر فتصبر علىٰ حضورها لاكتساب أول مهارة عملية لها.

بعد إتمام الدورة التدريبية، تبتاع ماكينة خياطة من الطراز الحديث وتؤسس عملها الخاص في بيت أبيها الذي ظل سندًا لها حتىٰ بعد مماته، تُقسم عملها إلىٰ قسمين، أولهما معنيّ بقص وإصلاح الملابس وبالتالي كان هذا القسم يستهدف أهل الحيّ الذي تسكنه، والآخر معنيّ بتصنيع الملابس حيث خصصت ما بقي من رأس المال لشراء بعض الأقمشة بهدف تصنيعها ومن ثم بيعها.

كان العمل يسير ببطء في البداية لكن بعد عدة أسابيع انتشر اسم ورشتها الصغيرة المنزلية بين سكان الحيّ وتوالت عليها أعمال قص وإصلاح الملابس، علىٰ الجانب الآخر كان الإقبال ضعيفًا جدًّا علىٰ قطع الملابس الجاهزة التي صنعتها، حاولت ترويجها من خلال منصة التسويق علىٰ فيسبوك لكن لم ينجح الأمر حيث اكتشفت أن أكثر من نصف الطلبات لا يستلمها العملاء لأسباب مختلفة وبالتالي كانت هي من تــتحمل تــكلفة الشــحن.

لذلك ظلت مُعتمدة علىٰ الدخل الذي يأتيها من أعمال قص وإصلاح الملابس لأكثر من عام، لم يكن ذلك الدخل كبيرًا لكن قلة نفقات مشروعها التي تقترب من الصفر ساعدتها كثيرًا في الاستــمرار.

مع استمرار قلة الطلب على الملابس الجاهزة، قررت أن تُغيّر، فاتجهت إلى تصنيع مفارش الأسِرَّة والوسادات بدلًا من الملابس، ثم بدأت بعرض إنتاجها الجديد على العملاء الذين يقصدونها لقص وإصلاح الملابس فوجدت إقبالًا، زادت طلبات المفارش وزادت معها أرباحها فاستأجرت ورشة صغيرة وابتاعت ماكينة أخرى وعيّنت عليها مساعدة لها تحصل على أجر مقابل الإنتاج وليس عدد الساعات.

خصصت يومين من كل أسبوع لعرض منتجاتها على محلات المفروشات في مدينتها، وحين وجدت إقبالًا من تُجار المحلات، عيّنت عاملة لتحل محلها في التصنيع حتى تتفرغ هي للإشراف على الإنتاج والتسويق حيث خصصت خمسة أيام من كل أسبوع لزيارة محلات المفروشات بدلًا من اثنين فلم تترك حيًّا في مدينتها إلا زارته.

اتسعت الورشة الصغيرة لتصبح مصنعًا يضم عشر ماكينات أساسية وماكينة قص كبيرة وماكينة كيّ ومعدات مُساعِدة أخرى، خطتها التسويقية التي نفذتها في مدينتها سافرت لتُكررها في المدن الأخرى حتى أصبحت علامتها التجارية من أشهر علامات صناعة مفارش الأسِرَّة في بلدها وهي تتجه الآن للتصدير.. والبداية كانت من بيتها**

هنا أريد أن أُقدم نصيحة لكل شخص يُفكر في تأسيس عمله الخاص، في البداية يجب أن تكون الالتزامات الدورية Current Liabilitis لمشروعك أقل ما يمكن، المقصود بالالتزامات الدورية هي النفقات الشهرية أو الأسبوعية كالإيجار والفواتير الاستهلاكية والأجور وغيرها، لا تبدأ مشروعًا أو عملًا يتطلب التزامات دورية أكبر من قدرتك معتقدًا أن أرباح المشروع ستغطي نفقاته، الأفضل أن تبدأ عملك الخاص بلا التزامات دورية أصلًا، ولكن إن كنت لا بد فاعـلًا فلا تبدأ مشروعًا إلا ولديــك نقدٌ ما يُغطي نفقاته لـمدة عام.

الشركات التي استطاعت أن تستمر وتثابر في السوق ليست الشركات التي تُحــقق أرباحًا عالية بل الشركات ذات النـفقات الأقل، وأكبر شركات الكوكب بدأت في غُرف مؤسسيها أو جراجات منازلهم ثم تطورت وتوسـعت شـيئًا فشــيئًا.

فبدلًا من أن تؤسس مطعمًا ذا نفقات دورية عالية، أسس محلًّا صغيرًا لبيع الوجبات السريعة تكون أنت العامل فيه، يُساعدك شخص أو اثنان على الأكثر، هذا سيساعدك على التعلُّم وفهم السوق ومتطلبات العملاء ومن ثم التوسع على قدر فائــض الأرباح الذي يأتيــك.

إن كان لديك مُنتجٌ ما تُريد بيعه، فلا تستأجر محلًّا لعرض مُنتجك ثم تقعد منتظرًا العملاء، بل اذهب أنت لعرضه على العملاء أو تسويقه إلكترونيًّا دون استئجار محل، ابذل مجهودًا بدلًا من بذل المال لأنك ستواجه الكثير من التحديات في البداية وستضطر لتغيير خطتك أكثر من مرة لذلك يُفضل أن تكون البدايات دون أية التزامات دورية.

أيضًا لا تبدأ مشروعًا لمجرد أنك مُعجب به، نحن نرى فقط الصورة الخارجية للأعمال والشركات ولا نعلم التحديات الداخلية لها، قبل دخولي مجال الاستثمار كنت أظن أن شركات البترول والطيران والمرافق هي أكثر الشركات نموًّا وأعلاها أرباحًا، لكن بعد الاطلاع على التقارير المالية لتلك الشركات وجدت أنها مُثقلة بالديون ومعدل نموها بطيء جدًّا إن لم يكن يتراجع.

واعلم أن إتقانك الجزء الفني للعمل لا يُعني قدرتك على إدارته، فلو كنت طبيبًا ماهرًا فهذا لا يعني أنك تستطيع إدارة مُستشفى، ولو كُنت مُعلمًا ناجحًا فليس بالضرورة أن تنجح في إدارة مركز تعليمي، الإدارة والتسويق والتوظيف هي أمور يجب أن نتعلمها لتسيير عملك الخاص وهي مُختلفة تمامًا عن الأمور الفنية للعمل.

سنوات الجامعة

أدركَ أن خمس سنوات مدة كافية لتجعل منه خبيرًا فقرر أن يستغلها أحسن استغلال، التحق بالجامعة وكان هدفه هو التفوق العملي مع التفوق العلمي، فعزم على بناء رصيد وظيفي **Career Capital** منذ أول يوم له في الجامعة، فكانت سنوات الجامعة تعني لأقرانه الدراسة وشيئًا من اللهو، أما له فكانت تعني العمل والدراسة فقط.

في السنة الأولى التمهيدية له بكلية الهندسة كان كثير السؤال، يسأل عن التخصصات المختلفة وفرص كل تخصص في سوق العمل حتى يكوّن رأيًا مدروسًا عن كل تخصص، وبدأ بمراسلة شركات هندسية مختلفة طالبًا أن يتدرب معهم دون أجر، لم يكن يطلب تدريبًا صيفيًّا مؤقتًا، بل تدريبًا كاملًا يُتيح له الانغماس بنظام عمل تلك الشركات ومعايشتهم، كان يبحث عن تدريب بنفس حماس خريج جديد يبحث عن عمل، رُفضت أغلب طلباته لكنه لم يفوت الفرصة ليسأل الشركات عن المهارات التي يأملونها فيمن يتقدم للعمل لديهم، ليكتشف أن المهارات التي تحتاجها الشركات لا تُدرَّس بالجامعة!

بعد إتمام السنة التمهيدية، استقر على الالتحاق بقسم الهندسة الميكانيكية لسِعة تخصصاته، ووضع خطة عامة لاستغلال سنوات الدراسة أفضل استغلال، فكتب أهم ثمان مهارات يطلبها سوق العمل وعزم على إتقان مهارة واحدة كل ستة أشهر، كان منها إجادة التحدث والكتابة باللغة الإنجليزية، تعلُّم أساسيات البرمجة، إتقان برنامج للتصميم الهندسي، إدارة فريق، مبادئ خدمة العملاء.. وتعلُّم مهارات البيع!

كان لا يكف عن سؤال أهل الخبرة لمعرفة أفضل طريقة لإتقان كل مهارة، بعض المهارات كانت تتطلب التسجيل بدروة تدريبية، وبعضها كانت تتطلب قراءة أربعة أو خمسة كُتب، ومهارة مثل إجادة التحدث باللغة الإنجليزية خصص لها ثلاثين دقيقة يوميًّا لسماع محادثات مختلفة، بعد ذلك سجل في أحد التطبيقات الذكية التي تُتيح له التحدث مع أهل اللغة أون لاين لثقل لغته.

لم يتوقف عن مراسلة الشركات ومحادثتهم تليفونيًّا للبحث عن فرصة تدريب، كان يقبل أي فرصة تدريب حتى وإن بدت هيّنة لعله يتعلم شيئًا ينفعه، فتخرّج من الجامعة، وفي رصيده الوظيفي عشرون شهرًا كاملًا من التدريب ومعايشة نظام الشركات والاحتكاك بسوق العمل!

نعم هو خريج جديد لكن سيرته الذاتية مُثقلة بخبرات سنين ومهارات عملية تبحث عنها جميع الشركات، هو مُتميزٌ عن جميع أقرانه ومتفوقٌ بخبرته العملية علىٰ أوائل دفعته، بدأ بناء رصيده الوظيفي خلال سنوات الجامعة بينما سيبدأ غيره في البناء بعد التخرج، هو يتقدم للوظائف التي تعتمد علىٰ الخبرة بينما يطلب أقرانه فرصة للتدريب.

بعد تخرجه لم يركن إلىٰ شهادته ويكتفِ بلقب مهندس، بل كان لا يمر عليه ثلاثة أشهر إلا وقد أضاف إلىٰ رصيده الوظيفي مهارة جديدة، كان يقيس جودة الوظائف بقدر العلم الذي سيُحصّله منها لا المال، لا يحتقر معلومة، وكان على يقين أن أي شخص يقابله يعلم أمرًا ما لا يعلمه هو، فكان لا يستحي أن يتعلم ذلك الأمر حتىٰ ولو بدا بسيطًا.

خمس سنوات فقط نجح خلالها أن يجمع خبرات عشرات السنين، عُين مديرًا لأحد الأقسام الهندسية بشركة عملاقة فزادت إنتاجية ذلك القسم أربعة أضعاف، تولىٰ إدارة قسم آخر علىٰ وشك التصفية فجعله يسهم بخمس مبيعات الشركة، ذاع صيته فأصبح أصغر مدير تنفيذي للشركة في تاريخها براتب سنوي من ستة أرقام!

كن متميزًا ولن يتجاهلوك

فائدة

أُحب هنا أن أذكر فائدة مهمة فيما يتعلق بكتابة السيرة الذاتية المهنية لطُلاب الوظائف **Resume**، لك أن تعلم أن الشخص الذي سيقرأ سيرتك الذاتية سواء كان مديرًا أو رئيسًا أو غيره، تُعرض عليه مئات وربما آلاف السِّير الذاتية الأخرىٰ، لذلك فهو يُخصص وقتًا محدودًا جدًّا لقراءة تلك السِّير ونصيبك من هذا الوقت ربما يكون بضع ثوان!

لذلك يُفضل أن تكون سيرتك الذاتية المهنية صفحة واحدة فقط مهما تعددت خبراتك، بذلك سيعرف من يقرأ سيرتك أكبر قدر من المعلومات عنك خلال تلك الثواني التي خصصها للنظر في سيرتك حيث يكون هدف مدير التوظيف في البداية هو تقليص عدد السير المُرسلة إليه إلىٰ أقل عدد ممكن بعد ذلك يختار الأفضل من بين ذلك القليل لإجراء مقابلة شخصية معهم، فلو كانت سيرتك الذاتية طويلة وغير مُنظمة وتحتوي علىٰ كثير من الفقرات فهناك احتمال كبير أن يتم استبعادها خلال الفلترة الأولية للسير حتىٰ لو كانت خبراتك ومهاراتك هي الأفضل.

لذلك صمم سيرتك الذاتية بنظام العناوين الرئيسية والنقاط المهمة بحيث يكون تحت كل عنوان رئيسي مجموعة نقاط مهمة ويُفضَّل ألا يتعدىٰ طول كل نقطة سطراً واحداً، تجنب السرد بقدر الإمكان، وهناك بعض المواقع التي توفر نماذج سير ذاتية ذات صفحة واحدة بتصاميم إبداعية تخدم مختلف الأدوار الوظيفية والخبرات، منها:

Novoresume
Zety
Resumegenius
Easyresume

وأنا أُحبذ تخصيص جزء من السيرة الذاتية لذكر الكُتب التي تم الاطلاع عليها، وبالطبع يُفضل فقط ذكر الكتب المُتعلقة بإدارة الأعمال وتأسيسها وكُتب القيادة وخدمة العملاء، فتقريباً جميع رؤساء الشركات الكبرىٰ يذكرون في أحاديثهم الكُتب التي أثرت فيهم وساعدتهم في مسارهم المهني، فلماذا لا يذكر طُلاب الوظائف الأمر نفسه في سيرهم الذاتية! وأخيرًا احرص ألا يمر عليك ستة أشهر إلا وقد أضفت مهارة جديدة لرصيدك الوظيفي.

كـــتاب!

أربعة عشر عامًا مرت منذ أن تخرج في كلية التجارة ومع ذلك كانت خبرته العملية تقترب من الصفر، شغل وظيفتين فقط خلال تلك المدة الطويلة، مكث في الأولىٰ قرابة عام ولم يصبر علىٰ الثانية بضعة أشـهر، بعد تـخرجه غرّه طول الأمـل وقوة الشباب فدخل متاهة المماطلة بمحض إرادته معتقدًا أنه يستطيع أن يخرج منها متىٰ شاء، تكاسل عمدًا، ورفض الوظائف متلكئًا، فمرت سنون عمره أمامه ليجد نفسه سجينًا داخل زنزانة المماطلة وأسيرًا للأعذار لا يستطيع الخروج.

فقر خبرته العملية فرض عليه وظائف ترفضها كبرياؤه ومنع عنه أخرىٰ تتوق إليها نفسه، تجمد في مكانه فلم يستطِع اللحاق بمن سبقوه ولا العودة لإصلاح ما أفسده، فقد الشغف في كل شيء، فأصبح وأمسىٰ يقضي أغلب يومه نائمًا هروبًا من الواقع الذي فرضه علىٰ نفسه، لجأ إلى أدوية الاكتئاب فزادته كآبة، أصبحت أيامه متشابهة وكأنها نُسخت نسخًا، حتىٰ ظن من حوله أنه سيظل هكذا إلىٰ أن يموت!

في إحدىٰ الليالي استيقظ بعد نوم والديه كعادته حيث كانت ساعات الليل توفر له حماية مؤقتة من انتقادات أبيه المُستمرة، ودائمًا ما كان يستقبل ساعات يقظته بكوب قهوة مُركز يغلب به ساعات النوم الطويلة التي استحوذت علىٰ دماغه، لكنه اكتشف في تلك الساعة المُتأخرة من الليل أن البُنّ الذي يُحضر به قهوته قد نفد، فأخذ يبحث في كل خزانات البيت لعله يـــجد قرطاسَ بُنٍّ قديـــم.

بينما يبحث بأحد الأدراج وقعت عيناه علىٰ كتاب قديم أصفر اللون عنوانه:كيف تبيع أي شيء لأي إنسان!! استفزه عنوان الكتاب فابتسم ساخرًا وأخذ يُقلّب صفحاته باستهزاء ثم ألقاه علىٰ سريره لعله يقرؤه لاحقًا وأكمل البحث عن قرطاس البُن، انــتهىٰ البــحث به أن وجد كيس قهوة سريعة التحضير.. فاســتعمله.

حضّر قهوته واستلقىٰ علىٰ سريره وبدأ قراءة الكتاب، وعلىٰ عكس توقعاته لم يتحدث الكاتب عن أي شيء يخص البيع في الربع الأول من الكتاب، بل روىٰ الكاتب قصته الشخصية منذ الطفولة وكيف أنه كان يتعرض يوميًّا للضرب والإهانة من أبيه الذي أجبره علىٰ العمـل وهو في سـن الثامنـــــة!

حيث كان يعمل صباحًا قبل بدء اليوم الدراسي كمُوزع للصُّحف وبعد انتهاء اليوم الدراسي كان يعمل في مسح الأحذية حتىٰ مُنتصف الليل، وظل هكذا لمدة خمس سنوات متصلة، وإن عاد مرة إلىٰ البيت بعائد يومي أقل من المُعتاد كان أبوه يطرده فلا يجد مكانًا يبيت فيه سوىٰ عربات القطار المهجور عند السكك الحديدية.

ولكي يسد طمع أبيه ويتجنب أذاه، شغل وظائف خطرة لا تتناسب مع عمره فعمل في مصانع الطلاء حيث كان يقضي ثلث يومه تقريبًا يستنشق أحماضًا ساخنة ومعادنَ مُنصهرة حتىٰ أُصيب بالربو، وهكذا أجبره شبح الخوف من أبيه أن يترك الدراسة ويشغل تقريبًا خمسين وظيفة مختلفة وهو لم يبلغ سن العشرين بعد.

خرج من سطوة أبيه واستقل بحياته فعمِل كمساعد لرجل كبير يشتري الأراضي الصغيرة ويبني عليها بيوتًا بنفسه ثم يبيعها، در عليه ذلك العمل دخلًا مُنتظمًا فتزوج وأنجب طفلين، بعد ذلك تقاعد الرجل الكبير فتولىٰ هو بناء البيوت بنفسه، أراد أن يتوسع بسرعة فاستدان واشترىٰ أرضًا كبيرة لكن لم ينجح الأمر معه فوجد نفسه مدينًا بستين ألف دولار للبنوك ولا يجد قوت عياله!

وهكذا افتتح الكاتب كتابه بقص أحداث حياته ومعاناته قبل دخوله مجال المبيعات، تأثر صاحبنا كثيرًا بقصة الكاتب ولم يُصدق أن رجلًا مر بكل تلك الأحداث القاسية يستطيع أن يُحقق أيّ نجاح يُذكر، لذلك قبل أن يُكمل الكتاب، بحث عن اسم الكاتب (چو جيرارد) فوجده بالفعل مُصنفًا كأفضل رجل مبيعات في العالم طبقًا لموسوعة جينيس للأرقام القياسية.

ترك صاحبنا الكتاب جانبًا وبدأ يتفكر في أحداث حياته هو، رأى أباه ملاكًا مقارنة بذلك الأب الذي تحدث عنه الكاتب، نعم أبوه لا يكف عن انتقاده لكنه لم يُجبره قط على العمل وهو طفل صغير، ولم يُجبره على ترك الدراسة بل أنفق عليه حتى أتم دراسته الجامعية، وهاهو قد بلغ الرابعة والثلاثين وما زال أبوه يتكفل بطعامه وشرابه ولم يحدث أن طرده من البيت ولو مرة واحدة في حياته.

على الجانب المهني هو ليس لديه أي خبرة عملية لكنه بالطبع أفضل حالًا من الكاتب الذي اضطر أن يغير مجال عمله وهو مُثقل بدينٍ ضخمٍ هاربًا من البنوك، وعلى عاتقه عائلة مسؤولًا عنها، قصة الكاتب كانت دافعًا لصاحبنا للبدء في إصلاح ما أفسده والسير تجاه ما فاته.

أكمل صاحبنا الكتّاب وهو متشوق لمعرفة أسرار البيع التي سيفصح عنها أفضل رجل مبيعات في العالم، وعلى عكس توقعاته مرة أخرى، كانت صفة الأمانة هي أول الأسرار التي أفصح عنها الكاتب حيث ذكر أن رجال المبيعات على مستوى العالم لا يتمتعون بسُمعة طيبة ودائمًا ما ينظر العملاء إلى رجال المبيعات على أنهم أشرار يريدون سلب أموالهم بأي طريقة لذلك رجل المبيعات الذي يتحلى بصفة الأمانة يعد مُتميزًا في مجال المبيعات وهو الذي يبحث عنه جميع العملاء.

وذكر الكاتب (چو جيرارد) أنه كان دائمًا يسعى لكسب ثقة العميل قبل أن يسعى لإتمام صفقة البيع، فكان ينظر إلى العميل على أنه شخص مكافح كسب أمواله بجد ومشقة ويريد شراء مُنتج هو في حاجة إليه لذلك كان يحرص على فهم متطلبات العميل أولًا وتقديم المعلومات الصحيحة له بكل أمانة دون دفعه للشراء عُنوة.

وبينما يرى أكثر رجال المبيعات أن أغلب العملاء يضيّعون وقتهم ولا يشترون شيئًا، كان چو جيرارد على يقينٍ بأن الوقت الذي يقضيه في إجابة استفسارات العملاء الذين لا يشترون ليس وقتًا ضائعًا واستند في ذلك إلى قاعدة اكتشفها سماها قاعدة الـ ٢٥٠ لجيرارد!

فبينما كان يحضر عزاء والدة أحد أصدقائه، وزع مُنظِّم العزاء على الحضور بطاقات تحمل اسم المتوفاة وصورتها، سأله چو جيرارد بعد العزاء كيف يعرف عدد البطاقات التي ينبغي طبعها دون أن يعرف عدد الحضور، فأخبره المُنظِّم إنه مع الخبرة وكثرة تنظيم العزاءات اكتشف أن متوسط الحضور يكون تقريبًا ٢٥٠ فردًا، بعدها بأيام حضر چو مع زوجته حفل زفاف وسأل المُشرف على القاعة عن متوسط عدد الحضور فكان الرقم قريبًا من ٢٥٠ أيضًا.

وهنا اكتشف چو جيرارد أن كل فرد تصل دائرة معارفه تقريبًا إلىٰ ٢٥٠ شخصًا سواء كانت معرفة مباشرة أو غير مباشرة، وهذا يعني أنه إذا قابل ٥٠ عميلًا في الأسبوع واستاء منه عميلان فقط، فمع نهاية العام سيكون هناك تقريبًا خمسة آلاف شخص قد تأثروا بهذين العميلين وكوّنوا فكرة سلبية عنه كرجل مبيعات وهذا كاف لتدمير حياته العملية في غضون سنوات قليلة.. والعكس صحيح.

وأنا أعتقد أن هذا الرقم أصبح أكبر بكثير الآن بعد انتشار وسائل التواصل الاجتماعي، فأي تجربة شراء سواء كان سلبية أو إيجابية يمكن أن تصل إلىٰ مئات الآلاف في ساعات قليلة!

تأثر صاحبنا بالكتاب وأعجبته الأفكار العملية التي طرحها أفضل رجل مبيعات في العالم، رأىٰ في مـجال المبيعات منفذًا يُمكن من خلاله أن يدخل سوق العمل مرة أخرىٰ بعد أن كان تائهًا لا يعرف كيف يبدأ ومن أين! مجال واحد إن تعلّمه وأتقنه فتح له الأبواب للعمل في عشرات المجالات الأخرىٰ، فجميع الشركات والمؤسسات دون استثناء تُريد أن تبيع منتجاتها وخدماتها، ورجل المبيعات المُتميز مُرحَب به في أي مكان عــمل والأرقام لا تــكذب!

قطع أذان الفجر غُمرة الأفكار والخواطر التي سيطرت علىٰ صاحبنا فلم يجد بداية أفضل من صلاة الفجر يفتتح بها جديد عزمه بعد أن اعتاد تركها حتىٰ نسيها، صادف أباه علىٰ باب البيت متجهًا للمسجد كذلك، ولأول مرة منذ سنين أصابته نظرة إعجاب من أبيه أعادت له نصف ثقته بنفسه فقبل يديه ورأسـه وصاحبه للمسجد فـصاحبته البركة التي غابت عنه ســـنين.

مع شروق الشمس لم يستسلم للنوم كعادته، بل خرج قاصدًا دُكانًا يبيع مُستلزمات الدراسة فابتاع دفترًا وأقلامًا كطُلاب العلم وعاد إلىٰ غرفته مُشمرًا يدوّن كل ما تعلّمه من أفضل رجل مبيعات في العالم.

بعد أن أنهى الكتاب قرر أن يبدأ كبائع حُر حتى يتسنى له اكتشاف سوق العمل وسلوك المُستهلكين، فاتصل بصديق له يعمل في الاستيراد والتوزيع حيث كان يستورد بضائع بالجمُلة ويوزعها على التُجار، طلب صاحبنا منه بعض المُنتجات بأعداد محدودة وأخبره أن سيدفع ثمنها لاحقًا بعد بيعها أو بعد ثلاثة أشهر كحد أقصى.

وصلته البضاعة وكانت مجموعة من ساعات اليد والنظارات الشمسية المستوردة من أوروبا، بحث عن مواصفات كل مُنتج حتى يكوّن قدرًا كافيًا من المعرفة به قبل بيعه، هكذا تعلّم من أفضل رجل مبيعات في العالم، فهو لن ينجح في بيع مُنتج لا يفهمه، أيضًا أخذ بعض الصور لكل مُنتج لاستخدامها في التسويق الإلكتروني، وكأي بائع مبتدئ قرر أن يبدأ بأصدقائه وأصدقاء والديه وأقاربه!

وضع لنفسه هامش ربح قليل حتى تكون أسعاره أقل من سعر السوق، وبعد بيع أول مُنتج له شعر بهرمون الدوبامين يتدفق داخل جسده بعد أن كان متوقفًا لأكثر من أربعة عشر عامًا، وفي غضون عشرة أيام كان قد نجح في بيع كل البضاعة لأصدقائه وأقاربه ومن يعرفهم لكن عليه الآن أن يُفكر في طريقة أخرى لبيع بضاعته لمن لا يعرفهم!

أسس صفحة على فيسبوك واختار لها اسمًا جذابًا لتُصبح متجره وطلب كمية أكبر من نفس البضائع (ساعات اليد والنظارات الشمسية)، ثم بحث من خلال الإنترنت عن كيفية تصوير منتجاته بطريقة احترافية فتوصل إلى تطبيق مجاني يؤدي ذلك الغرض، صور جميع المُنتجات وعرضها على متجره الإلكتروني وقرر أن يُخصص جزءًا من أرباح بيعه الأول لعمل إعلانات ممولة تروج منتجاته لعدد أكبر من العملاء.

بإعلانه الأول قرر أن يستهدف أهل مدينته فقط حتى يستطيع توصيل المنتجات مجانًا دون أن يدفع العميل رسوم شحن إضافية، أيضًا قرر أن يكون هو البائع ومندوب التوصيل في الوقت ذاته حتى يتمكن من إجابة استفسارات العملاء وقت التسليم، الأمر الذي لن يستطيع مندوب الشحن أن يفعله خاصة أن مُنتجاته لم تكن رخيصة الثمن، ساعده ذلك أيضًا أن يوفر للعملاء إمكانية رفض المنتج بعد معاينته أثناء التسليم دون دفع أي رسوم مما جعل الإقبال على منتجاته أسهل!

كانت رسوم الإعلانات ومصروفات المواصلات التي يدفعها لتوصيل المُنتج مجانًا أقل بكثير من رسوم استئجار محل لعرض منتجاته لذلك كانت عملية بيع واحدة كفيلة أن تُغطي تلك النفقات لشهر كامل.

وهكذا بعد أن كان يستخدم هاتفه لقتل الوقت أصبح الآن يستخدمه لكسب الرزق حيث يتابع من خلاله متجره الإلكتروني ويرد على تعليقات العملاء واتصالاتهم حتى أثناء توصيله للطلبات، وبعد أن كان ينام النهار كله هاربًا من الواقع، أصبح مُنشغلًا نهاره كله يُغيّر ذلك الواقع، تزداد خبرته وثقته مع كل عملية بيع يتُمها.

زادت أرباحه فأضاف إلى متجره بعض المنتجات الذكية عالية الجودة وأضاف إلى مكتبته أفضل الكُتب في مجال المبيعات وخدمة العملاء، وبالرغم من أن أغلب تلك الكُتب كانت باللغة الإنجليزية التي لم يكن يُتقنها إلا إنه عزم على قراءتها مُستعينًا بتطبيق للترجمة على هاتفه ليزداد علمًا بمجال المبيعات ويُحسّن لغته الإنجليزية في الوقت ذاته.

تعاقد مع شركة شحن منخفضة الرسوم حتى يتمكن من توصيل مُنتجاته لجميع المُدن في بلده بدلًا من مدينة واحدة، وظل شعاره كما هو، التوصيل مجانًا وللعميل الحق في رفض المُنتج بعد معاينته أثناء التسليم دون دفع أي رسوم، وكان حريصًا على تسوية شكاوى العملاء الذين اشتروا منتجاته وإرضائهم حتى لو تكبد بعض الخسائر فقد كانت قاعدة الـ٢٥٠ لجيرارد عالقة في ذهنه!

استمر في عمله هذا ثلاث سنوات حتى أفاء الله عليه من الخير الكثير، بعدها أعلنت شركة أمازون Amazon أنها ستعمل رسميًّا في بلده، استغل ذلك الحدث وأسس معهم حساب تاجر، ونقل بضائعه إلى مخازنهم لتتولى الشركة إجراءات البيع والتحصيل والتوصيل مقابل نسبة بسيطة من الأرباح لكنه استمر في الترويج لمنتجاته من خلال متجره الإلكتروني على فيسبوك.

أراد تحديًا جديدًا فقرر أن يُمثل الشركات كبائع حُر، بيع مُقابل عمولة، لا راتب شهري ولا بصمة حضور، فقط إتمام بعض الإجراءات الضمانية ويستلم المُهمة، إن نجح في البيع وتحقيق الهدف فهو والشركة رابحان وإن تعثرت الأمور قليلًا فلن يخسر أي طرف، فالشركة لم تتكبل دفع فلس واحد وهو اكتسب خبرة مقابل وقته وجهده، وفي الحالتين متجره الإلكتروني يعمل تلقائيًّا مع أمازون.

خلال أحد عشر عامًا عمل في مبيعات الأدوية والسيارات والعقارات والمعدات الهندسية وهو الآن شريك بإحدى شركات الأجهزة الطبية يترأس قسم المبيعات بها منذ أربع سنوات ويعمل تحت إدارته فريق مبيعات متميز لم يتخلف سنة واحدة عن تحقيق أهداف الشركة.

في مكتبته تجد أفضل كُتب المبيعات ومنها:

Fanatical Prospecting

The Psychology of Selling

Sell or Be Sold

Drive

To Sell is Human

The Greatest Salesman in the World

Influence

Never SpliTthe Difference

Selling to Big Companies

How to Master the Art of Selling

وما زال يحتفظ بنفس النسخة من الكتّاب الذي جعله اللهُ القدير سبباً لتغيير حياته: كيف تبيع أي شيء لأي إنسان؟ وتجد بمكتبه لافتة أنيـــقة منقوش عليها:

إذا هزمتـــك الحياة.. فتعلّم البيــــع

تـــعقيب

هناك الكثير من الكُتب التي تروي سير رواد أعمال ناجحين أسسوا شركات تتخطى قيمتها الآن مليارات الدولارات، وفي قصصهم الكثير من الفوائد الباعثة على التغيير والتحسين، لكني فضلت أن أروي سير نماذج مُعاصرة لأُناسٍ يعيشون نفس الظروف التي يعيشها عامة الناس ومع ذلك استطاعوا أن يُغيّروا واقعهم بفضلٍ من الله القدير وتصديقًا للوعد الإلهي القائل إن الله لا يُغيرما بقومٍ حتى يُغيروا ما بأنفسهم، فسواء فُرض عليك واقع مُعين أو أوحلت نفسك فيه، كن على يقين بأن التغيير سيظل دائمًا مُمكنًا لأن وعـــد الله دائمٌ باقٍ.

ومفتاح التغيير يكمن في التعلُّم، وقد مهد الله الكريم لنا سُبل التعلُّم وسخر لنا أسبابه لكننا فقدنا حاسة الصبر على تلك الأسباب، يستعظم أغلبنا ما يستطيع إنجازه في يوم ويستصغر ما يستطيع إنجازه في عام، نريد أن نُحقق أهدافنا بأقصر الطرق وأسرعها لكن غالبًا ما تؤدي بنا تلك الطرق إلى خيبـــة أمل تـــجعلنا نترك الأمر برُمته!

علىٰ الجانب الآخر فإن التراكمات البسيطة اليومية تؤدي إلى إنجازات عظيمة مع الوقت، لذلك لا تتعجل إذا أردت أن تتعلم مهارة أو حرفة جديدة، فلو كنت تتعلّم ذاتيًّا (أي دون مُعلم) فخصص وردًا يوميًّا تُطيقه نفسك للعمل علىٰ تلك المهارة أو الحرفة ولنقل نصف ساعة يوميًّا علىٰ أن يمتد معك ذلك الورد اليومي ثلاثة أشهر إلىٰ ستة أشهر أو حتىٰ عام كامل، وإن كنت ترىٰ أن تلك المُدَد الزمنية طويلة، فلك أن تعلم أن أغلب سكان هذا الكوكب، بنسبة تتجاوز الـ ٩٠%، يمر عليهم عام واثنان وأكثر دون أن يتعلموا شيئًا جديدًا.

إن خصصت نصف ساعة يوميًّا لتعلُّم لغة، فبعد عام ستنتقل من المستوىٰ صفر إلىٰ مستوىٰ فوق المتوسط وهذا كافٍ لاستخدام تلك اللغة في سوق العمل، وبتخصيص نفس المعدل اليومي (نصف ساعة) يمكنك تعلُّم أساسيات البرمجة خلال أربعة أشهر، وأمور مثل الإدارة والتسويق والقيادة وخدمة العملاء يُمكنك تعلّمها في ستة أشهر من خلال قراءة أفضل الكُتب في تلك المجالات، ودورة تدريبية لتعلُّم حرفة صعبة مثل ميكانيكا السيارات تستغرق بين ثلاثة إلىٰ خمسة أشهر، وكلما تعلمت واكتسبت المهارات الصعبة زادت قيمتك بسوق العمل وزاد الاحتياج إليك.. تذكر.. كُن مُتميزًا ولن يتجاهلوك.

لا تنتظر حتىٰ تُصبح الظروف مثالية، بعض الشباب يضيّعون أعمارهم بلا عمل في انتظار سفر إلىٰ بلد مزدهر اقتصاديًّا أو في انتظار وظيفة مثالية، خطط كما شئت للسفر واسعَ إلىٰ الوظيفة المثالية بل اجعلها أهم أهدافك، لكن اعمل الآن فيما أقامك الله فيه، لا تحتقر عملًا قط فأنت لا تدري من أين يُفتح لك، وكل عمل تعمله "أيًّا كان" يضيف إلىٰ رصيدك الوظيـــفي **Career Capital**.

ليست صدفة أن تجد أغلب رواد الأعمال قد شغلوا وظائف يدوية "مُهمشة" قبل أن يؤسسوا شركات ناجحة، علىٰ الجانب النفسي فإن شاغل تلك الوظائف يشعر بالامتنان دائمًا كلما ارتقىٰ في السلم الوظيفي وحين يحصل مثلًا علىٰ وظيفة إدارية أو وظيفة في تخصصه تجده مجتهدًا قليل الشكوىٰ علىٰ عكس أقرانه الذين بدأوا بالوظائف المكتبية كأول احتكاك لهم بسوق العمـــل.

أيضًا تلك الوظائف تُثقل مهارات التعامل مع البشر، سواءفريق العمل أو العملاء، وهي من المهارات الأساسية في أي بيئة عمل، فكم من أساتذة جامعة وأطباء ومهندسين وغيرهم فقدوا الكثير من رصيدهم في سوق العمـــل لأنهم لا يُجيدون التعامـل مع الكائنات الحية!

أتذكر أنني أُصبت مرة أثناء التمرين وشعرت بآلام في الكتف فذهبت لأقرب مُستشفى فوجدت أفئدة من الناس مُنتظرة أمام عيادة العظام، فسألت موظفة الاستقبال عن وقت الانتظار المُتوقع، فأخبرتني أن كل هؤلاء ينتظرون طبيباً سيأتي بعد نصف ساعة، أما الطبيب الموجود بالعيادة وقتها فيُمكنني الدخول إليه مباشرة دون انتظار، وافقت دون تردد ولكنني بعد أن تعاملت مع ذلك الطبيب عرفت لماذا زهد الناس فيه وأقبلوا على غيره.. غفر الله لنا وله.

وكان يُدرِّس لنا أستاذ بالجامعة، إذا حضر.. حضر معه خلق كثير حتى أولئك الذين لا يحضرون محاضرات أبدًا، بل وكان يحضر درسه طلاب من أقسام أخرى، كان يشرح المعادلات الرياضية المُعقدة بأسلوب بسيط ممتع ويربطها بالواقع، عرفت فيما بعد أنه يعمل مهندسًا استشاريًّا وقد أشرف على الكثير من المشاريع الهندسية، صال وجال بسوق العمل قبل تخرجه وأثناء توظيفه بالجامعة فاكتسب مهارة التعامل مع الطلاب وتبسيط العلوم.

لذلك لا تحتقر عملًا قط، فرُبّ عملًا تراه هيّنًا تكتسب منه خبرات لابد منها في مسارك الوظيفي ولن يعلّموك إياها في المدرسة أو الجامعة.

الإتـــقان

حين توفي إبراهيم عليه السلام ابن رسول الله ﷺ، وضعه النبي ﷺ بيده الشريفة في اللحد ثم تولىٰ اثنان من الصحابة أمور الدفن وهما الفضل بن العباس وأسامة ابن زيد رضي الله عنهما، فلما انتهوا لاحظ النبي ﷺ أن القبر به لبنتان غير متساويتين بينهما فُرجه، فقال لهم ﷺ: سووا هذه.. فقالوا: أوتؤذي الميت يا رسول الله؟ فقال ﷺ: لا.. ولكنها تُقِرُ عين الحيّ، إن الله يُـحب إذا عمـل أحدكم عملًا أن يُتقنـه.

الإتقان سبب لمحبة الله عز وجل ونشر البهجة في النفوس، وهو أحد أهم مُتطلبات سوق العمل للأفراد والشركات، لذلك إن لم نتصف بإتقان العمل فلا تستعجب إن رأيتك مُتجمدًا مُتأخرًا في مسارك الوظيفي، أنت مثلًا لن تستأجر عاملًا معروف عنه إهمال العمل ولن تأكل في مطعم يُقدم لك خدمة سيئة، وإن حدث! فربما تُخبر كل من تعرفه ومن لا تعرفه عن خبراتك السـيئة مع هؤلاء.. ليتجنبهم غيرك!

كذلك مُدراء الشركات وأصحاب الأعمال يبحثون عن المُتقِن لتوظيفه، والعملاء يشترون المُنتج الجيد والخدمة الممتازة، فالإتقان هو الخيط الذي تتشبث به حلقات الأعمال كلها، والمُتقنون سـواء كانوا أفرادًا أو مؤسسات هم الذين يفوزون في النهاية لأن الله العدل لا يُضيع أجر من أحسن عــملًا.

والإتقان لا يتجزأ، فأنت إما أن تكون مُتقِنًا تتقي الله في عملك أو لا، والاعتقاد السائد الذي يردده البعض "سأعمل لهم على قدر أجرهم" لا تعترف به ملائكة الأعمال حيث سبقهم قول الله العزيز القدير «ومن يعمل مثقال ذرة شرًّا يره» فإن كان زرعك الإهمال حصدته، وطالما أنك قَبِلت عملًا -أيًّا كان أجره- وجب عليك إتقانه، وإن لم يُقدِرك أهل الدُّنيا فرب الدُّنيا عدل واســع لا يُظلَم عنده أحد.

وإذا اُشتهِرت بين أهل السماء بالإتقان، سيُنشَر خبرك بين أهل الأرض وأنت لا تدري، ويأتـيك الرزق من حيث لا تحتسب، حتى وإن وقعت في بيئة عمل فاسدة ورأيت جميع من حولك يتلكعون، أتقن.. فلا سبيل للخروج من تلك البيئة إلا الإتقان، فالإتقان قرين التقوى ومن يتَّــقِ اللَّه يـــجعل له مَـــخْرَجًا.

تـجَنَّب الموانــع

المال الحرام-الربا-مماطلة الديْن -عقوق الوالدين
منع الصدقة-الكِبر

خُذ بأسـباب الرزق

لا تـحتقر عـملًا قط فأنت لا تدري من أين يُفتح لك
تـــعلّم.. كُن مُـتميزًا ولن يتجاهلوك

زاد مــن أراد الزيادة

«من ذا الذي يُقرض الله قرضًا حسنًا فيضاعفه له أضعافًا كثيرة»
اجتزأ جزءًا من دخلك قبل دفع نفقاتك وتاجر به مع الله
حتىٰ وإن لم يكن دخلك يكفي نفقاتك
هذا هو السـر القرآني للثـــراء



حين يــقع المال في يد العبد الصالح والأَمة المؤمنة، يُصبح المال زادًا تُشترىٰ به الباقيات الصالحات، ولا أُبالـغ حين أقـول إن أثر ذلك المال الصالح ربما يمتد لمئات السنين ويصل لملايــين البشر، لذلك إذا أردت ألا تـجف صُحف أعـمالك ولا تُرفع أقـلامها فاجـعل الـمال زادك واشترِ به باقيًا لا يزول بزوالك فتُسـطَّر في سجلات أعمالك فـوق حياتك ألــف حـياة.

"اعمل.. ولو كلفتك كل ضربة فأس دينار ذهب"

كلمات قيلت قبل ألف ومائتي عام على لسان أَمة من إماء الله
هي بنت خليفة وأم لخليفة وزوجة خليفة
كان يعمل في قصرها أكثر من ألف خادم
السيدة زُبيدة زوجة الخليفة هارون الرشيد وأم ولده الأمين

ذهبت للحج عام ١٨٦هـ لتجد أن الطريق بين مكة والعراق لا ماء فيه، وأن الحجيج يحملون أواني الماء معهم فتُرهقهم ويموت الكثير منهم في الطريق لشدة الحرارة ونقص المياه، فتُقرر استخدام مالها الخاص لشراء صالحات باقيات إلى زمننا هذا.

فتشتري جميع أراضي وادي النعمان الواقع شرق مكة، وتأمر بحفر قنوات مائية مُتصلة بمساقط الأمطار وأن تُشق الجبال لمرور تلك القنوات حتى تصل المياه إلى جبل الرحمة ليرتوي منها الحجيج يوم عرفة، ولم تكتفِ بهذا بل أمرت أن تُمد القناة إلى منطقة خلف الجبل يسميها أهل مكة "المظلمة".

يُـخبرها خازن أموالها أن تـكلفة ذلك المشروع تـكلفة عظيـمة ونفقتـه لم يُنفق مثلها قط، فتقول له عبارة خـلدها التاريـخ:

"اعـمل.. ولو كلفتـك كل ضربة فأس ديـنار ذهب"

ليبدأ المهندسون والعمال أعمال الحفر التي استغرقت قرابة عشـر سنوات فيحفرون قناة بلغ عمقها أربعين مترًا تحت الأرض وطولها تقريبًا ثلاثون كيلو مترًا، يصل متوسط منسوب المياه فيها إلىٰ عشرين ألف متر مكعب تمر خلال إحدى عشرة محطة لتجميع المياه يتخذها حجيـج بيت الله كاستراحات وَهُم في طريـقهم لمـكة.

تكلف ذلك الوقف الخيري العظيم ما يزيد عن مليون وسبعمائة ألف دينار ذهب أي ما يعادل تقريبًا مليارًا ومائتي مليون ريال سعودي وحين استلمت السيدة زُبيدة دفاتر النفقات من خازن أموالها للتحقيق فيها ألقت بها في نهر دجلة وقالت: تـركنا الحساب ليوم الحساب، فمن بقي عنده شيء من المال فهو له، ومن بقي له شيء عندنا أعطيـناه!!

استـمرت هذه العين شامـخة تروي حجيـج بيت الله لأكثر من ألـف ومائـة عام.

صُـــوِّر لنا أن المال يشتري فقط السهـــرات والحانات والمُفسدات حتى ظننا أن زهد المال فضيلة، وهاهو التاريخ يطمس آثار المفاسد وأصحابها ويُبقي عيناً جاريـــة بُـذل فيها مال صالح وجـــهد مبارك لم تُغلق دفاتر العامـــلين عليها بعد، أناس ماتوا ولم تـــمت أعمالـــهم.

وأنت أيضًا يمكن أن تجعل لك عيناً جارية، تكفل بوصلة مياه لأسرة غير قادرة مثلًا، اسأل المؤسسات الخيرية في بلدتك عنها واجعلها لك هدفًا ترجوه، اعمل لها أو ادخر لها، تنازل عن بعض حاجاتك من أجلها، تعلّم مهارات جديدة لأجل طلب وظيفة أفضل بدخل أعلى واجعل تلك العينْ الجارية أحد دوافعك، وإن يـــعلم الله في قلـــوبكم خـــيرًا يؤتـــكم خـــيرًا.

وإن كنت ذا سعة، ما يمنعك أن تحفر بئرًا لأهل قرية صغيرة!! لعلك تُحشر يوم القيامة مع عثمان الخير أو طلحة الفياض رضي الله عنهما، فسُقيا الماء من أفضل الصدقات وأجلّ القربات، سأل سعد بن عبادة رضي الله عنه: يا رسول الله أي الصدقة أفضل؟ قال ﷺ سَـــقْيُ الماء.. أَيُّما مُؤمنٍ سَـــقَى مُؤمنًا على ظَـــمإ، سَـــقَاهُ الله من الرحيـــق المَختوم.

اذكــــروا صاحب الرغيــــف!

لـمّا حضرت الوفاة الصحابي الجليل أبا مــوسى الأشعري ﵁، قال: يا بَنِيّ اذكروا صاحب الرغيف، فقالوا: يا أبانا من صاحبُ الرغيف؟ قال: كان رجلًا يتعبد في صومعته سبعين سنة، يعتزل الناس بعيدًا عن المدينة ولا ينزل إليهم إلا يومًا واحدًا في السنة، فنزل ذات مرة فرأى امرأةً جميلة زينها الشيطان في عينيه، فقضى معها سبع ليالٍ في الحرام!!

ثم كُشِف عن الرجل غطاؤه، فخرج بعد الليلة السابعة نادمًا تائبًا، فكان كلما خطا خطوةً صلى لله وسجد حتى أدركه الإعياء من شدة الهم والحزن على ما فعل، فآوى إلى دكان فيه اثنا عشر مسكينًا، فرمى بنفسه بين اثنين منهم، وكان هناك راهبٌ يأتي إليهم كل ليلة فيعــطي كل واحــدٍ منهم رغيــفًا.

فلما جاءهم الراهب مر على ذلك الرجل التائب الذي رمى بنفسه بينــهم فأعطاهُ رغيــفًا وهو لا يعلم أن ذلك الرجــل زائد عليهم، فبقي مســكين منهم لم يأخذ رغيــفه الذي يأخذه كل ليــلة!

فقال المسكين الذي لم يُعطَ للراهب: ما لك لم تعطنِ رغيفي؟ قال الراهب: أتُراني أُمسكه عنك؟ والله ما عندي شيءٌ أعطيك إياه، وتركه وذهب، فحزن المسكين واهتم وأيقن أنه سيبيت ليلته جائعًا، فعَمَد الرجل التائب إلىٰ الرغيف الذي عنده فدفعه إلىٰ المسكين!

فأصبح التائب ميْتًا..

قال أبو موسىٰ الأشعري ﷺ -والرواية من الإسرائيليات الصحيحة-: نُصبت للرجل الموازين فوُزنت السبعون سنة عبادة بالسبع ليالٍ، فرجحت السبع ليالٍ! ثم وُزِن الرغيف بالسبع ليالٍ، فرجح الرغيف وطاشت السبع ليالٍ!

ولاعجب.. فهكذا هو إطعام الطعام إن كان خالصًا لوجه الله تعالىٰ، جزاؤه الوقاية من أهوال البعث وثِقل الحساب كما قال الله تعالىٰ:

«ويُطعمون الطعام علىٰ حبه مسكينًا ويتيمًا وأسيرًا. إنما نُطعِمُكم لوجه الله لا نُريد منكم جزاءً ولا شُكورًا. إنا نَخاف من ربنا يومًا عبوسًا قمطريرًا. فوقاهم الله شر ذلك اليوم ولقّاهُم نَضرةً وسرورًا»

فوقاهم الله شر ذلك اليوم، هذا جزاء الآخرة، أما في الدُّنيا فجزاء الإطعام هو اقتحام عقبات الحياة وتكسير صِعابها ومصاحبة التوفيق فينفتح المُغلق ويتسع المضيق، ذلك لأن إطعام الطعام من أحب الأعمال إلىٰ الله تعالىٰ:

«فلا اقتحم العَقَبة. وما أدراك ما العَقَبة. فَكُّ رَقَبَة.
أو إطعامٌ في يوم ذي مَسغَبَة»

مسغبة: مجاعة - والسغب هو الجوع مع التعب

حين تُطعم الطعام فأنت تكفي الإنسان أهم حاجاته فيقوىٰ علىٰ العمل والعبادة والإنتاج ونفع العباد وربما دخل كل ذلك في ميزانك أنت، والحبيب ﷺ قد استعاذ من الجوع فقال:

«اللَّهم إني أعوذ بك من الجوع، فإنه بئس الضجيع»

لذلك حين سأل رجل النبي ﷺ أي الإسلام خيرٌ؟ قال تُطعم الطعام، وتقرأ السلام علىٰ من عرفتَ ومن لم تعرف. وقال أيضًا المُختار ﷺ: إن الله ليُربي لأحدكم التمرة واللقمة حتىٰ تكون في الميزان يوم القيامة كجبل أحد.

وهذا العمل العظيم يستطيعه أكثرنا، مثلًا يُمكن لأمهاتنا وأخواتنا أن يجتزئن قدرًا بسيطًا من طعام الغذاء اليومي الذي يعدُونه لأهل بيتهن ووضعه في حافظة كوجبة طعام لفرد واحد ثم يحمل تلك الوجبة رجل من رجال البيت ويهديها لحبيب من أحباب الرحمن، وبذلك يكون قد شارك أغلب أهل البيت في ذلك العمل العظيم.

ويُفضل أن تُجتزأ تلك الوجبة من طعام الغذاء قبل تقديمه لأهل البيت لما في ذلك من المُشاركة والإيثار، فنحن بذلك نُشارك أحباب الرحمن طعامنا بدلًا من أن نتصدق عليهم بفائض الطعام المُتبقي منا، وفي كلٍّ خير، لكن هناك بركات وألطاف يحكيها لنا كل من جرب وداوم على أن يتصدق بجزء من طعامه قبل أن يأكل هو وأهل بيته، منها أن طعامهم أصبح دواءً شفاءً.. هنيئًا مريئًا.. يمر ولا يضر!

وهناك أيضًا مطابخ خيرية يُشرف عليها متطوعون تُقدم وجبات للإطعام يوميًّا بسعر التكلفة أو يزيد قليلًا، يُمكن شراء وجبات منهم وتقديمها لأحباب الرحمن أو دفع المال لهم بنية إطعام الطعام، المهم أن تسعىٰ لأن تُطعِم كل يوم حبيبًا من أحباب الرحمن، اجعله هدفًا ترجوه.. ثم قُص علينا ما رأيت من ألطاف وبركات ☺.

أنا وكافـــلُ اليتيــم في الجنَّــةِ كَــهاتين

وأشار ﷺ بأصبُعَيْه: السَّبَّابة والوسطىٰ

أن تدخل الجنة.. هذا شأن عظيم تُبذل من أجله الأرواح، ويُفنىٰ في سبيله العُمر، لكن أن تُحدد موضعك في الجنة وأنت في الدُّنيا، هذا يذوب في تصوره العقل، تلك الكرامة الخاصة أُعطت لكافل اليتيم، منزلته في الجنة أن يكون جوار الحبيب ﷺ **كتف بكتف لا يُفارقه،** قريبًا منه تــمامًا كاقتراب السبابة والوســـطىٰ!!

قال النبي ﷺ «أنا أول من يُفتح له باب الجنة، إلا أن امرأة تُبادرني فأقول لها: ما لكِ أو ما أنتِ؟ فتقــول: أنا امرأة قعدت علىٰ أيــتامي»

تُبادرني: أي تُلاحقني.. وكأنها تقدمت لتدخل الجنة مع وفد الحبيب ﷺ

كان هذا شأن امرأة قامت علىٰ أيتامٍ لها، مات زوجها فصبرت وجاهدت حتىٰ تُربي وترعىٰ أيتامًا صغارًا، وعلىٰ الرغم من أن تلك القوامة تدخل ضمن واجباتها كأُم إلا أنّ جزاءها جاء بأن تدخل الجنة في وفد رسول الله ﷺ، فما ظنك برجل غريب كفل يتيمًا فضمه لأبنائه أو امرأة قامت علىٰ يتامىٰ بالرعايــة وهم ليسوا أبناءها!

يروي أحد الدعاة قصة واقعية عجيبة يقول فيها إنه رأى النبي ﷺ في المنام يأمره بأن يُخبر فلان بن فلان أنه رفيق رسول الله في الجنة، استيقظ الداعية وقد حُفر اسم الرجل في ذاكرته، نظر في أسماء من يعرفهم لكنه لم يجد فيهم من يحمل ذلك الاسم، استحوذ عليه الأمر حتى دنا الليل فنام وهو يحمل هم تبليغ رسالة النبي ﷺ.

في ليلته تلك رأى رسول الله ﷺ ثانية وردد عليه خبر الرؤيا الأولى "أن أخبر فلان بن فلان أنه رفيقي في الجنة" استيقظ الداعية وبدأ يتحرى أمر ذلك الرجل الذي لا يعرفه، بحث عنه في دليل الهاتف، وسأل دوائر الأحوال المدنية عن اسمه، لكن لا وجود له!

مرت الأيام ولم يعثر ذلك الداعية على الرجل الذي سماه له النبي ﷺ، غادر بلده قاصدًا بلد الحرمين ليعتمر، وفي الليلة التي أتم فيها العُمرة، رأى رسول الله ﷺ في منامه ثالثًا يأمره بأن يُخبر فلان بن فلان أنه رفيق رسول الله في الجنة، أوّلَ الداعية تلك الرؤيا الأخيرة بأن الرجل المقصود ربما يُقيم ببلد الحرمين، قص الأمر على صديق له بمكة وبعد مدة من البحث تأكدا أن الرجل الذي سماه النبي ﷺ في الرؤيا موجود بالرياض وقد حصلا على عنوانه.

سافر الداعيـــة مع صديقه إلىٰ الرياض قاصدين بيت ذلك الرجل، وما إن وجدوه حتىٰ أخبره الداعية أنه معه له بشرىٰ من النبي ﷺ لكنه لن يُخبره إياها حتىٰ يُخبرهم هو عن السر الذي بينه وبين الله، أخبرهم الرجل أنه لا يعلم من نفسه خاصة طاعة، فهو يُصلي الفرائض مع الجماعة ويقرأ وردًا يسيرًا من القرآن ولَا حَظ له من قيام الليـــل!

استعجب الداعيـة!! يأتيه النبي الكريم ﷺ ثلاث مرات في المنام ليُخبره أن رجلًا من عامة المسلمين يُقيم الفرائض فقط رفيقه في الجنـة! سأل الرجل عن البُشرىٰ فقص عليه الداعية أمر تلك الرؤيا التي رآها، فتجمدت الدموع في عين الرجل تكاد تغلبه، وهمس إليهم أن يـُخبرهم بأمره شـــرط ألا يذكروا اســـمه بين الناس.. فأقسـموا علىٰ ذلك.

أخبرهم بأن جاره قد توفي منذ عام أو يزيد تاركًا خمسـة أيتام صغار، وأنه سـمع زوجة جاره تبكي مُستجيرة بالله مـخافة العِيلة والحاجة، فعزم أن يـُحقق ظنها بالله وقرر أن يقسم راتبه بينهم وبينه، ومنذ ذلك الحين وهو يُرسل إليهم نصف راتبه كل شهر دون أن يعلموا من الذي يُنفق عليهم حتىٰ إنه أسرّ الأمر عن أهل بيته.. فعله لله وحده قاصدًا أن يـُحقق ظن الأرملة بالله فبشره الله بـمجاورة رسـوله ﷺ في الجنة.

أصم أبكم أعمى:

وآخر يقول إن الله رزقه بمولود جاء بعد ولادة مُتعسرة فأخبره الأطباء بأن ذلك المولود سيمكث في الرعاية الخاصة لأنه مصاب بضمور في خلايا المُخ ومن المتوقع أن يموت بعد أيام، وإن عاش ذلك الابن فسيكون أصم أبكم أعمى عاجزًا عن الحركة! فوّض الرجل أمره لله وحمده على عطاياه، وظل هو وزوجته يزوران ابنهما كل يوم وهو في الرعاية الخاصة حيث كان يُسمح لهما فقط برؤيته من وراء زجاج.

وفي أحد الأيام ترك الرجل زوجته أمام غرفة الابن وذهب لصلاة المغرب وعند عودته لم يجد زوجته، سأل الممرضة عنها فأخبرته أنها في الغرفة المجاورة، دخل الرجل الغرفة ليجد زوجته تحمل طفلًا وترضّعه! ظن الرجل أن الطفل ابنه، لكنه أرجع بصره إلى غرفة ابنه فوجده كما هو على سريره، فسأل زوجته عن ذلك الرضيع فأخبرته أنه كان يبكي بشدة وحاولت الممرضة إرضاعه بحليب صناعي فأبى، فاستأذنت أن تُرضعه هي فأذِنت الممرضة لها، وما إن حملته الزوجة وأرضعته حتى كف الرضيع عن البكاء!

استنكر الرجل فعل الممرضة وعاتبها أن أُذِنت لزوجته برضاعة الطفل فربما غضبت أمه لأن امرأة غيرها أرضعت ابنها، فأخبرته الممرضة أن ذلك الرضيع يتيم لطيم لا أم له ولا أب حيث مات أبواه في حادث بعد ولادته بأيام ولم ينجُ إلا هو، أشفق الرجل على ذلك الرضيع وتعلق قلب زوجته به، وما زادها تعلقًا أنه كلما حاولت الممرضة أخذ الطفل من حضنها.. بكى وصرخ!

وهكذا أصبح هذا الطفل لا يرضع إلا من صدر تلك المرأة ولا يكف عن البكاء إلا في حضنها، فكانت كلما جاءت لزيارة ابنها المُبتلى في الرعاية الخاصة أخذت ذلك الطفل وأرضعته حتى ينام على صدرها فتأخذه الممرضة وتُرجعه إلى سريره، وهكذا كل يوم لما يقرب من عشرة أيام حتى جاء يوم زارا فيه الرجل وزوجته ابنهما المُصاب فلم يجدا ذلك الطفل، سألا عنه فأخبرهما موظف الاستقبال أن وفدًا من وزارة الشئون الاجتماعية قد نقلوه إلى مركز لرعاية الأيتام.

بكت المرأة بكاءً شديدًا لفراق ذلك الطفل وكأنه ابنها حتى أشفق عليها زوجها وأخذها إلى مركز الأيتام لتراه، وما إن وصلا حتى أخبرتهما المُشرفة أن الطفل لا يكف عن البكاء والصراخ منذ أن وصل المركز.

جلس الرجل مع زوجته في غرفة مُغلقة وأتت المُشرفة بالطفل وما إن ضمته الزوجة حتى كف عن البكاء فأرضعته حتى نام على صدرها، تعجبت المشرفة لأن الطفل كان قد رفض جميع المرضعات المتطوعات بالمركز وها هو يهدأ ويطمئن في حضن تلك المرأة، فعاهد الرجل زوجته أن يزورا ابنهما في الرعاية الخاصة كل يوم ومن ثم يزوران ذلك الطفل اللطيم في مركز الأيتام ليطمئنا عليه وترضعه الزوجة.

استمر الحال هكذا بضعة أسابيع حتى جاءهم ذات يوم اتصال من مركز الأيتام لتخبرهم المُشرفة أن هناك أسرة تريد أن تكفل ذلك الطفل، فإذا أرادا أن يودعاه عليهما أن يحضرا يوم غد مبكرًا قبل أن يرحل! نزل الحزن على الرجل وزوجته حتى غمرهما وأعلنت الزوجة لزوجها أن الله أرسل إليها ذلك الطفل ليُخفف عنها مُصيبتها في ابنها المريض، وإذا تبنى أحدًا غيرها ذلك الطفل فمُصيبتها مُصيبتان.

اتصل الرجل بمسؤول في الدولة يعرفه وطلب منه مساعدته لتسهيل إجراءات كفالة ذلك اليتيم حيث عادة ما تكون الإجراءات الرسمية لتبني الأيتام في المملكة السعودية مُشددة يشرطها عدة ضمانات، تسهلت الإجراءات بفضل من الله وبات اليتيم ليلته في بيت الرجل.

بعدها طلب الرجل من المستشفى خروج ابنه المُصاب على أن تتم رعايته في بيته ووقع على إقرارات المسؤولية اللازمة لذلك، يقول الرجل إنه مرت عليهم سبعة أشهر لا يعلمها إلا الله، الطفل اليتيم تأتيه نوبات صراخ وبكاء حادة كل يوم، وأي شيء يدخل فم ابنهما المُصاب يخرج من أنفه، فكان الرجل وزوجته لا ينامان الليل مخافة أن يُصيب أيًّا من الطفلين حدث طارئ.

مرت الأيام، والطفلان يكبران معًا لكن التقارير الطبية تؤكد أن ابن الرجل مُصاب بالعجز التام مع عدم القدرة على الرؤية أو السمع أو النطق، وأبواه متهيئان لذلك الأمر راضيان بقضاء الله.

وفي أحد الأيام كانت الأم تُداعب ابنها الرضيع في غرفة المعيشة حتى أصدر التلفاز صوت تشويش فجأة، لاحظت الأم أن الابن تغيّر وجهه وكأنه فزع من ذلك الصوت.. الطفل يسمع!! يأتي الرجل فيحمل ابنه في ضوء النهار ويلاحظ أن الطفل يرمش كلما داعبت الشمس أعينه!

يأتي صوت من غرفة الطفلين.. بب بب .. تهرع الأم فتجد أن ابنها هو من يُصدر ذلك الصوت!!

يكبُر الطفلان فيحبوان ويلعبان معًا وكأنهما توأم، يذهب الرجل بابنه للطبيب ومعه صور الأشعة المقطعية للمخ عند ولادته والتقارير الطبية، فيخبره الطبيب بأن تلك الأشعة تؤكد الشلل التام لصاحبها وضمور مراكز الرؤية والسمع والنطق، أما الابن الماثل أمامه الآن فهو معافىٰ تمامًا ومستحيل أن يكون هو نفس الطفل الذي صُوِّرت له تلك الأشعة عند ولادته إلا أن تحدث معجزة إلهية!

نعم معجزة.. معجزة من إذا أعطىٰ أدهش، كفل الرجل وزوجته رضيعًا يتيمًا لطيمًا فشكرهم الله فشفىٰ ابنهما الأعمىٰ الأصم الأبكم، بل يقول الرجل إنهم منذ دخول ذلك اليتيم بيتهما وخير الدُّنيا يتنزل عليهم تترًا، بركة، تيسير، توفيق، ورزق، ولا عجب فالحبيب ﷺ يقول: خير بيت في المُسلمين بيت فيه يتيم يُحسن إليه.

الابن الذي وُلِد بضمور تام في خلايا المخ يشهد له جميع مُعلميه أنه عبقري أذكىٰ من أقرانه، وأخوه المكفول الذي تربىٰ معه رزقه الله حُسن الخُلق والخلقة وفصاحة اللسان، والاثنان علىٰ أعتاب الدراسة الجامعية الآن لكن قصتهما لم تنتهِ بعد...

تُبتلى الأم بأورام ليفية على البطن والرّحم يجب استئصالها قبل أن تتكاثر، يُصِر الابن "المكفول" أن يبيت مع أمه ليلة ما قبل العملية، وكما سهرت أمه عليه رضيعًا تضمه حتى يكف عن البكاء، تنام هي ويسهر هو مُناجيًا ربه يمسح على بطن أمه ولا يكف عن الدعاء حتى تنفس الصُّبح.. تدخل الأم غرفة العمليات وتخرج بعد وقت يسير!

يطلب الطبيب الجراح أن يتحدث مع الزوج منفردًا، ظن الرجل أن زوجته أصابها سوء فأسرع إلى مكتب الطبيب، بشره الطبيب وطمأنه وقدم له ملفين، ملف به أحدث أشعة صُوِّرت لبطن الزوجة قبل العملية وعليها إشارات توضيحية لأماكن الأورام الليفية، وملف آخر به صور أجهزة البطن من الداخل أثناء تنفيذ العملية الجراحية.

يُقسم الطبيب أنه لم يستأصل ورمًا واحدًا، فَتَح البطن فلم يجد أي أثر، اختفت الأكياس الليفية فجأة وكأنها ذابت!!

وكأن من كفل يتيمًا يمتلك ضمانًا غامضًا عنوانه:

«لا خوف عليهم ولا هم يحزنون»

انثروا القمـح علىٰ رؤوس الجـبال حتىٰ لا يُـقال جاعَ طيرٌ في بلاد المسـلمين

كتب أمير المؤمنين عمر بن عبد العزيز إلىٰ والي الكوفة في عهد خلافته عبد الحميد بن عبد الرحمن: أن أخرج للناس أعطياتهم.. فكتب إليه عبدالحميد: إني قد أخرجت للناس أُعطياتهم وقد بقي في بيت المال مال!

فكتب أمير المؤمنين: أن انظر كل من ادَّان في غير سفه ولا سرف فاقضِ عنه.. فكتب عبد الحميد: إني قد قضيت عنهم، وبقي في بيت مال المسلمين مال! فكتب أمير المؤمنين: أن انظر كل بِكر ليس له مال فشَاء أن تزوجه فزوجه وأصدق عنه.. فكتب عبد الحميد: إني قد زوَّجت كل من وجدت وقد بقي في بيت مال المسلِمين مال!

فبعث إليه عمر بن العزيز: أن اشتروا قمحًا وانثُروهُ علىٰ رُؤوسِ الجبال، حتىٰ لا يُقال جاع طيرٌ في بلاد المسلمين.

يظن البعض أن إطعام الطيور والدواب من الأعمال خفيفة الميزان، وربما يستنكر أحدهم فعلك إن رآك تشتري طعامًا من مالك لتقدمه لطير أو دابة بحجة أن الفقير أولىٰ، والحقيقة أن كلنا فقراء إلىٰ الله الكافي الرزاق وأن حاجات العباد والدواب مقضية بالله ومن الله، فما من دابة إلا علىٰ الله رزقها، لكن يُريد الله أن يُزكي بعض عباده فيسوق إليهم حاجات خلقه -عبادًا كانوا أو دوابًّا- لتُقضىٰ بإذنه علىٰ أيديهم، فإن أعانك الله علىٰ إطعام دابة أو طير فلا تمتنع بحجة أنهم ليسوا أولىٰ.

ألم يُخبرنا الحبيب ﷺ أن رجلًا دخل الجنة في كلب سقاه، فقد صح عنه ﷺ أنه قال: **بينما رجل يمشي، فاشتد عليه العطش، فنزل بئرًا، فشرب منها، ثم خرج فإذا بكلب يلهث يأكل الثرىٰ من العطش، فقال الرجل: لقد بلغ هذا مثل الذي بلغ بي، فملأ خفه، ثم أمسكه بفيه حتىٰ رقي فسقىٰ الكلب، فشكر الله له فأدخله الجنة.**

فقال الصحابة ﷺ: يا رسول الله، وإن لنا في البهائم أجرًا؟
فقال رسول الله ﷺ: في كل كبد رطبة أجر.

وياله من أجر! فقد روىٰ شاب سعودي قصته بأنه كان مُصابًا بشلل نصفي لسنوات، وفي أحد أيام الحرّ الشديد بالمملكة السعودية إذ به يرىٰ طيرًا صغيرًا علىٰ شرفة غرفته يكاد يذوب من العطش وكانت الساعة تقترب من الواحدة ظُهرًا، فألهمه الله أن يضع وعاء ماء بارد علىٰ حافة الشرفة وأن ينثر بجانبه بعض الحبوب إحسانًا لذلك الطير.

غلبه نوم الغفوة لدقائق وحين استيقظ وجد جمعًا من الطير قد تزاحم علىٰ حافة شرفته يأكل ويشرب ويبرد حرارة ريشه، فما كان من ذلك الشاب إلا أنه دعا الله بسيد الاستغفار (اللهم أنت ربي لا إله إلا أنت، خلقتني وأنا عبدك وأنا علىٰ عهدك ووعدك ما استطعت، أعوذ بك من شر ما صنعت، أبوء لك بنعمتك عليَّ وأبوء بذنبي فاغفر لي فإنه لا يغفر الذنوب إلا أنت).

وبعد أن استفتح بسيد الاستغفار ناجىٰ الله قائلًا: اللهم أعطني كما أعطيت ذلك الطير فإنني ليس لي أحد سواك، وأخذ يُكررها، فاستجاب له الشكور الحليم، وما هي إلا دقائق حتىٰ بدأ يشعر بأطرافه المشلولة تتحرك وتستجيب له رويدًا رويدًا حتىٰ ذهب الشلل تمامًا، ولا عجب فمن يعمل مثقال ذرة خيرًا.. يره.

وأخبرني أحد المُتعافين من مرض الاكتئاب أنه شعر بانشراح عجيب في الصدر وهو في ذروة مرضه حين أهدىٰ طعامه -الذي لم يشتهِه- لقطيعٍ من الكلاب، وأن ذلك العمل اليسير فعل به ما لم تفعله أدوية الاكتئاب التي داوم عليها لسنوات، فقرر أن يُحافظ عليه كل يوم، فاتفق مع دكان لبيع اللحوم أن يشتري منه بقايا العظم واللحم والشحم بسعر زهيد بدلًا من هدره، وغدا كل يوم يحمل كيس الطعام ويمشي به في الطرقات يبحث عن الكلاب ليُطعِمهم حتىٰ ميزته الكلاب فكانت تلتف حوله متراقصة كلما غدا أو راح فتُدخل عليه البهجـــة والفرح فتعافىٰ بعد مُـــــداومة بفـــضل من الله الكريم.

أن يدخل رجلٌ الجنة في كلب سقاه، ويُشفىٰ مريض في طير أطعمه، إذن حريًا بك أن تسعىٰ لأن يكون لك سهمٌ من ذلك الأجر العظيم، اشترِ حبوبًا وانثرها بشرفة بيتك عسىٰ أن ينتقل خبرك بين أهل السماءأن الطير لا تجوع عند بيت فلان، وتفقّد دواب الطريق بين الفينة والفينـــة بما تيسر من طعام، فالطير والدواب أمم أمــثالنا، فإن أكرمــتهم فأنت تُكرِم شــــواهد لا تقبل الرِّشا.

«وَإِنْ مِنْ شَيْءٍ إِلاَّ يُسَبِّـــحُ بِحَمْدِهِ وَلَكِنْ لاَ تَفْقَهُونَ تَسْـبِيحَهُمْ»

هل عملت خيرًا قـــط؟!

قال الحبيب المُصطفىٰ ﷺ

إن رجلًا لم يعمل خيرًا قط، وكان يُداين الناس (أي يُقرضهم مالًا) فيقول لغلامه: خذ ما تيسر، واترك ما عَسُر وتجاوز لعل الله يتجاوز عنا (أي خذ الديْن ممن تيسر له سداده واترك من لا يستطيع السداد) فلما هلك (أي مات الرجل)، قال الله ﷻ له: هل عملت خيرًا قط؟ قال الرجل: لا.. إلا أنه كان لي غـلام وكنت أُداين الناس، فإذا بَعَثْـتُه يتقاضىٰ قلت له: خذ ما تيسر واترك ما عَسُـر، وتجاوز لعل الله يتجاوز عنا... فقال الله ﷻ له: قد تـــجاوزتُ عنك.

الديْن همٌّ بالليل ومذلة بالنهار، يجعل صاحبه مكروبًا كاسف البال، لذلك قضاء الديْن عن المدينين والصبر عليهم والتجاوز عن مُعسرهم من أحب الأعمال إلىٰ الله، فهذا رجل لم يعمل خيرًا قط إلا أنه كان في طلب الديْـن يُنظِر الموسر ويتجاوز عن المُعسِـر.. فتجاوز الله عنه.

وحين تُقرِض أحدًا مبلغًا من المال وتصبر عليه وتُمهله في سداده، فأنت بذلك كأنك تتصدق كل يوم بمقدار المبلغ الذي أقرضته إياه، فمثلًا إن أقرضت أحدًا مائة درهم فخففت عليه وأمهلته أن يرد الديْن بعد عشرة أشهر (ثلاثمائة يوم) فكأنك تصدقت كل يوم بمائة درهم لمدة ثلاثمائة يوم، فتجد في كتابك أنك تصدقت بثلاثيـــن ألف درهم بالرغم من أنك لم تتصـــدق أصلًا.. قال الحبيب ﷺ:

«من أنظر معسرًا كان له كل يوم صدقة، ومن أنظره بعد حـــله كان له مثـــله في كل يوم صـــدقة»

ذلك جزاء من أنظر المُعسِر فما ظنك بمن قضىٰ عنه ديْنه، ابحث عن الغارمين والغارمات الذين استدانوا في غير سفه ولا سرف ولا ترف، تعاون مع أصدقائك على جمع مبلغ من المال فيما بينكم لتفريج كُربة غارم مُضطر، يُفرج الله الشكور عنكم ويقضي حاجتكم ويفتح لكم، تفقد المدارس المحلية وسدد المصروفات الدراسـية عما تيسر لك حتىٰ ولو لطالب واحد، اقــضِ ديْن المرضىٰ الذين ابتاعــوا دواءً لم يملكوا حقه، كلها أعمال تجعل لك سهمًا في قضاء الديون، وتذكر أن أحب الناس إلىٰ الله أنـــــفعهم للناس.

ذلك مال رابـــح!

كان أبو طلحة ﵁ أكثر الأنصار بالمدينة مالًا من نخل، وكان أحب أمواله إليه بَيَرحَاء (أرض له بها نخل مُثمر وبئر ماء)، وكانت مُستَقبِلة المسجد النبوي وكان رسول الله ﷺ يدخلها ويشرب من مائها الطيب، فلما نزلت آية «لن تنالوا البر حتىٰ تُنفِقوا مما تُحبون» قام أبو طلحة ﵁ إلىٰ رسول الله ﷺ فقال: يا رسول الله، إن الله تعالىٰ أنزل عليك «لن تنالوا البر حتىٰ تُنفِقوا مما تحبون» وإن أحب مالي إليّ بَيرحَاء، وإنها صدقة لله تعالىٰ، أرجو بِرَّهَا وذُخرَهَا عند الله تعالىٰ، فَضَعها يا رسول الله حيث أراك الله، فقال النبي ﷺ:

«بَخٍ بَخٍ.. ذلك مال رَابِحٌ، ذلك مال رابـح»

بخٍ: اسم فعل للمدح والإعجاب والرضا بشيء، ويكرّر للمبالغة.

الإنفاق مما تحب يفرِط لك عطاءات العاطي ومواهب الوهاب كما تنفرط حبات العُقد فلا تستطيع لها مسكًا ولا حصرًا، فتُفتح لك أبوابٌ للخير لم تك تتصور أنها موجودة أصلًا!

أن تتصدق بثيابك القديمة، هذا خير، لكن أن تشتري قطعة ثياب جديدة من نفس المتجر الذي تُحبه لتتصدق بها، هذا بِر، أن تتصدق بما بقي عندك من طعام صالح، هذا خير، لكن أن تشتري طعامًا مخصوصًا لتتصدق به، هذا بِر، والقلوب الخيّرة تُبدع في ذلك الباب، فمنهم من يُنفق من وقته، ومنهم من يُنفق من منصبه وجاهه، وآخر يُنفق من علمه، فتجد طبيبًا يخصص يومًا للكشف المجاني، ومُعلمًا يُعلم أبناء قريته دون أجر، ومسؤولًا يسعىٰ مع ضعيف مدفوع بالأبواب فيقضي له حاجته.

ومن منالات البِر أيضًا الإنفاق علىٰ ذي الرحم الكاشح لما في ذلك من إخلاص، فهو امتحان يسقط فيه الكثير، فالكاشح هو الذي يضمر لك العداوة والبغضاء، وثقيل علىٰ النفس أن تُنفق علىٰ من يُبغضها، فتُبتلىٰ بذي قربىٰ كاشح عليك لكنه فقير يستحق الصدقة لترىٰ معدن نفسك من خلاله، فإن كنت تُنفق ابتغاء مرضاة الله، أنفقت عليه، وإن كنت تُنفق ابتغاء المدح والسُّمعة، وجدتك مُمسكًا، لتعلم أنك لم تصل لسلامة القلب بعد! لذلك قال النبي ﷺ:

«أفضل الصدقة علىٰ ذى الرحم الكاشح»

ذلك لأن صاحب القلب السليم الذي يُنفق ابتغاء وجه الله تعالىٰ لا يهتم إن كان آخذ الصدقة كاشحًا أو غير كاشح طالما أنه يستحق الصدقة بأمر من الله الغنيّ العزيز، فذو القلب السليم لا يعبأ بمدح ولا يهبأ بِهجاء، والقرآن الكريم قدم حلًّا لتلك الإشكالية التي يستغلها إبليس فيطوف بها في صدر كل مُنفِق حتىٰ يكبحه ويستثير وساوسه، وهي إشكالية التفتيش عن باطن ذلك الذي يأخذ الصدقة!

فما إن يَهُم المُتصدق بالإنفاق حتىٰ يجد نفسه مشغولًا بتساؤلات كان قد كفاه الله العليم إياها، فيسأل: هل هذا الذي يأخذ الصدقة شاكر أم ساخط؟ صالح أم عاصي؟ كاشح أم مُحِب؟ لكن ضباب تلك التساؤلات ينكشف حين يتدبر المُنفِق قول الله تعالىٰ:
«ألم يعلموا أن اللهَ هو يقبل التوبة عن عبادهِ ويأخذ الصدقات»

نسب الله تعالىٰ أخذ الصدقات إلىٰ ذاته -سبحانه- حتىٰ يكفينا تلك التساؤلات التي لا طاقة لنا بها، وفي الآية التي تحوي سر الثراء قال الله «من ذا الذي يُقرِض الله قرضًا حسنًا فيُضاعفه له أضعافًا كثيرة» للتأكيد أن النفقة إنما هي لله العظيم ملك الملوك، فلا تسأل عن كُنهة آخذ الصدقة ولا عن باطنه طالما علمت أنه يستحق.

لكن ماذا عن المُستحِق غير الكاشح لكن أزماته المالية لا تنتهي؟ قريب أو صديق، لا يمر عليه أسبوع إلا وجدته بأزمة مالية جديدة، وأنت ذو سِعة من المال تُحب الخير، ساعدته بالأولىٰ والثانية والثالثة لكن لفت انتباهك أن أزمات الرجل المالية لا تنتهي، وهو صادق، أي أنه بالفعل يمر بأزمات، لا يصطنعها، ربما يكون سببها قرارات خاطئة أو الأخذ بموانع البركة، لكنها موجودة ومتجددة، فتتساءل: هل أنفق مالي لحل أزمات ذلك الرجل وأترك أبواب الخير الأخرىٰ؟

إجابة ذلك التساؤل تكمن في الآية: «ويَسألونك ماذا يُنفِقون قُل العَفو» أحد تأويلات (العفو) هنا: أي بالقدر الذي يجعلك عَفُو راضياً، بمعنىٰ أنك علمت أن ذلك الصديق أو القريب دخل بأزمة مالية رابعة، ديْن قدره عشرة آلاف درهم مثلًا، فإن كان قضاء الديْن كاملًا سيجعلك عَفُو سمحًا راضياً، فاقضه عنه، لكن إن كان قضاء الديْن كاملًا سيخلف في نفسك شيئًا من الضجر والكدر وعدم الرضا، فأنفِق بالقدر الذي يحفظ عفوك ورضاك وصلتك بذلك القريب.

فإن كان قضاء ربع الديْن مثلًا سيخلف في نفسك الرضا، فذلك هو قدر العَفو الذي يحفظ المودة لأن غاية الصدقة أصلًا تزكية النفس.

ويُقدم القرآن الكريم أيضًا حلًّا لإشكالية أخرىٰ تتقافز علىٰ عواتق أصحاب القلوب الخيّرة، وهي إشكالية المُستغِلّون (المُلحِفون)، أولئك الذين يسألون الناس إلحافًا وهم عندهم ما يُغنِيهم عن السؤال، وبالطبع تقع تلك الفئة في الغرباء الذين يُخفون غِناهم ويُبدون فقرهم، وبالتالي يَصعُب علىٰ المُنفِق التيقن من حالهم وبرهنة صدقهم فيتردد، وحل تلك الإشكالية يعتمد علىٰ حال القلب، فإن وجدت قلبك مُقبلًا، أنفقت، وإن وجدت قلبك مُدبرًا، فاعتذر بلطف وقل معروفًا وسرِّح بإحسان حتىٰ لا تقع في الإثم:

«قولٌ معروفٌ ومغفرةٌ خيرٌ من صدقةٍ يَتبعها أذىٰ»

وبالعودة إلىٰ حديث أبي طلحة ﵁، لك أن تعرف أن وقف النخيل من أفضل الصدقات الجارية، لذلك احرص أن يكون ضمن أهدافك وأن تعمل لأجله، حيث إنك تُسهم بالإنفاق في غرس نخلة والنفقة تكون لمرة واحدة فقط لكن متوسط عمر تلك النخلة يمتد لمائة عام، يُباع إنتاج تلك النخلة من تمور، ويُنفَق العائد في مشاريع خيرية متعددة، وبذلك تكون قد طرقت أبواب عدة للخير واشتريت باقيات صالحات بعمل واحد فقط.

وبالوالديـــــن إحـــسانًا

الذكي هو من يجعل والديه شركاءه في سعيه للرزق، فيحفظ لهما جزءًا ثابتًا من دخله ولو كان بسيطًا يبرهما به، فإن كان دخلهم كِفافًا، أي على قدر حاجتهم، أعانهم بذلك الـــجزء، وهو واجب عليه، وإن كانوا أغنياء أدخل السرور على قلوبهم وكسب دعوات تعجز عن فعلها الدرجات العلــمية الرفيــعة وخبرات السنين!

لذلك إن كنت قد عقدت العزم أن تعمل بنصيحة ذلك الكاتب ونويت أن تُقرض الله الغنيّ -سبحانه- قرضًا حسنًا، تاركًا للموانع، لتدخل في مدار ذلك الوعد القرآني المبارك وكان رزق والديك كِفافًا، فابدأ بهما، فتلك بداية مــباركة، فاحفظ لهما جزءًا ثابتًا لا ينقــص وإنما يزيد، وإن زادك الله الغنيّ.. وســيزيد، فاطرق أبواب الخير الأخرى لأنك كلما فتحت بابًا للخير، فتـــح الله لك باباً للرزق، فإن كانت نفقـــة الأول مائـــة، كان عـــطاء الثاني ألــــفًا، ولا تســـتدعِ المنـــطق هنا فالله جنـــوده وأسبابه.

(٩)
الذيـــن تاجــروا

تسعة شباب من قرية صغيرة بريف مصر، بالكاد يملكون قوت يومهم، تخرجوا في كلية الزراعة وأرادوا بدء مشروع يتناسب مع خبراتهم لعل الله يجعلهم سـببًا في بسط أحوال أهــلهم الذين أنفقــوا كل ما يملكونه لأجل تعليمهم، فقرروا تأسيس مزرعــة دواجــن، أسهم كل واحد منهم بكل ما يملك لكنهم كانوا بحاجة لمُساهمة شريك عاشر حتى يجمــعوا رأس مال المشروع، بحثــوا عن ذلك الشريــــك العاشر لكــنهم لم يــــجدوه!

بعد بحث طويـــل أعلن واحد منـهم وكان اسمه "صلاح عــطية" أنه قد وجد الشريك العاشر... تساءل الجميــع في لهفة... من هو؟

قال: هو الله.. سيدخل معنا شركتنا وله عُشر الأرباح ونرجو أن يتعهدنا بالحماية والرعايــة والأمان من الأوبئــة.. وأني قد أتممت مُساهـــمة الشـــريك العاشر من مالي.

وافق الجميع وتم كتابة بند عنوانه (ســهم الشريك الأعـــظم) بعقـد الشركة مذكور فيه أن لله الغنيّ ملك الملوك ١٠% من أرباح المشروع قابلة للزيادة ولا يـــحق لأي طرف الإخـــلال بذلك البند تحت أي ظروف على أن تُنفَــق تلك الأرباح في مشاريع خيرية يوافـــق عليها جميع الشـــركاء.

مرت الدورة الأولى من مشروع الدواجن بإنتاج وفير وأرباح سبـقت كل توقعات دراسة الجدوى، فيُقرر الشركاء زيادة رأس المال لتوسـعة المشروع وإنشاء مزرعة دواجن ثانــية، وتُنفَق أول أرباح ســـهم الشريك الأعــظم من أجل مساعدة الأُسر الأكثر احـــتياجًا في القرية.

تأتي الدورة الثانية بمبيعات مضاعفة وأرباح مُدهشة، فيُقرر الشركاء برئاسة المهندس صلاح عطية زيادة نسبة سهم الشريك الأعظم من الأرباح لتُصبح ٣٠٪ حتىٰ يتمكنوا من تأسيس مشروع خيري جارٍ ينفع أهل القرية لأعوام مديدة.

فيوضع حجر الأساس لأجل بناء معهد تعليمي مجاني ابتدائي للبنين، وما إن انتهىٰ بناء معهد البنين حتىٰ زاد الشركاء في نسبة سهم الشريك الأعظم لتصل إلىٰ ٥٠٪ من إجمالي أرباح المشروع المبارك، بعدها تم إنشاء معهد تعليمي مجاني ابتدائي للبنات.

ومع إتمام كل دورة من دورات المشروع الذي اتسع ليصبح عشر مزارع للدواجن يوضع في المقابل حجر أساس لمشروع خيري جارٍ ينفع أهل القرية حتىٰ تم إنشاء معهد تعليمي إعدادي للبنين وآخر للبنات، يليهم معهد تعليمي ثانوي للبنين وآخر للبنات.

وهكذا قرر المهندس صلاح عطية مع شركائه إضاءة العتمة بدلًا من أن يشتكوا الظلام.

فقدموا طلبًا لإنشاء كلية بالقرية، يُرفَض طلبهم من الجهات الرسمية لعدم وجود محطة قطار بالقرية وصعوبة تنقل الطلاب والأساتذة.

يُقدَّم طلب آخر للجهات الرسمية لإنشاء كلية بالقرية بالجهود الذاتية وإنشاء محطة قطار بالجهود الذاتية أيضًا لتسهيل نقل الطلاب والأساتذة.. فتتم الموافقة!

وهكذا أصبح أول مرة بتاريخ مصر إنشاء كلية بقرية صغيرة، بعدها تم إنشاء مجمع للكليات، وبعد الانتهاء من تأسيس محطة القطار أُهدِي كل طالب وطالبة تذكرة مجانية تُتيح لهم الذهاب والإياب للجامعة دون دفع أي رسوم! وبعد شهور قليلة يُبنى بيت للطالبات بجهود ذاتية يسع سُتمائة طالبة، بعدها يُبنى بيت للطلاب يسع ألف طالب.

وبعد الانتهاء من مشروع التعليم الخيري الذي بدأ بمعهد صغير لتحفيظ القرآن وانتهى بمجمع يضم أربع كليات، يطرح المهندس صلاح عطية فكرة إنشاء بيت مال خاص بقريته حتى لا يبقى بالقرية بيت واحد فقير يكون هو أول وأكبر المُساهمين فيه.

وبالفعل تم تنفيذ الفكرة وتأسَّس بيت مال تُنفَق أمواله لإنشاء مشروعات ومصانع يعمل بها الشباب والأرامل لتغنيهم مع تخصيص جزء من العوائد لرعاية المرضىٰ وتجهيز البنات اليتامىٰ للزواج.

أحد تلك المشروعات كان معنيًّا بإنتاج الخضروات والفاكهة وتصديرها للدول المجاورة لكن يوم حصد الإنتاج وتجميعه كانت تُوزَّع حصة مجانية من الخضروات والفاكهة لكل أهل القرية من كبيرهم لصغيرهم كهدية لهم.

أيضًا تم تكوين لجان متخصصة للتنمية داخل القرية، لجنة للزراعة لبحث كيفية زيادة إنتاجية المحاصيل، ولجنة للشباب تختص بشغل أوقات فراغهم، ولجنة للتعليم مكونة من مدراء المدارس المتقاعدين لرفع المستوىٰ التعليمي بالقرية.

لم يكتفِ المهندس صلاح عطية بقريته فقط، بل أراد تعميم التجربة كاملة علىٰ القرىٰ المجاورة، فكان يزور تلك القرىٰ ويحث أهلها علىٰ الإنفاق لتأسيس بيت مال يكون هو أول وأكبر المساهمين فيه حتىٰ أطلق عليه أهالي تلك القُرىٰ لقب ملياردير الغلابة.

(١٠)

ما-لي

ذلك الفــرق بين الأَلِــف واللام
أَلِــف ما - ولام لي
كـــفرق الليـــل والنـــهار
فصغير النفس يقول مالي .. وكبير النفس يقول ما-لي!
الأول أسره الـمال فظـــل له ســـجيناً
والآخر أعتـــق الـمال من زنازين قلبــــه
ففاضت به يــــداه

وأفضـــل الناس ما بين الورىٰ رجـــــل
تُقـــضىٰ على يديــــه للناس حاجاتِ

لا تـمنعــــن يد المــــعروف عن أحـــــد
مادمت مــــقتدرًا فالأيام تاراتِ

واشكر فضائــــل صــنع الله إذ جـــعلت
إليـــك لا لك عنــــد الناس حاجاتِ

بل لستُ أفهـــم معنىٰ للحياة ســـــوىٰ
عون الضعيـــفِ وجبر للمــــذلاتِ

قد مات قوم وما ماتت مــــكارمهم
وعاش قوم وهـــم في الناس أمــــواتِ